مؤتمرات الاقتصاد والاعمال
• الملتقى العربي للسياحة والسفر (بيروت - 16 أكتوبر) • ملتقى النقل العربي (القاهرة - 29 أكتوبر)
• ملتقى تونس الإقتصادي (14 نوفمبر) • ملتقى القاهرة للإستثمار (21 ديسمبر)

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 345 / Year 30 / September 2008
أيلول / سبتمبر 2008 / السنة الثلاثون / العدد 345



داماك
من فورة المشاريع إلى أزمة الاستحقاقات

ISSN 1991-2404
09
9 771991 240003

موجة المصارف الإسلامية في الامارات

الوقت الأميركي يضيق ودائرة الانتظار تتّسع

ملف
إدارة الثروات الخاصة

ملف
الساعات



الخليج - أوروبا: المفاوضات العقيمة

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:
الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات
طباعة: شمس للطباعة والنشر ش.م.ل



هذا العدد

يدخل هذا العدد من **الاقتصاد والأعمال** إلى ما وراء كواليس السوق العقارية في الإمارات عبر بوابة شركة داماك، التي بدأت ترتسم حولها الكثير من التساؤلات عن مصير المشاريع التي طرحتها سابقاً ولم تجد بعد طريقها إلى التنفيذ. ويبدو أنّ عودة الشركة عن قرار إلغاء مشروع "بالم سبرنغ"، بضغط من حكومة دبي، لم يكن كفيلاً بتبديد موجة التشكيك التي اجتاحت السوق حول قدرة "داماك" على الوفاء بالتزاماتها. فالخوف، أن لا يكون عجز "داماك" في التسليم مقتصراً على "بالم سبرنغ".

وفي حين تعزو الشركة تأخرها بالتنفيذ الى "الطفرة العقارية في المنطقة ولاسيما في دبي وإلى الارتفاع الكبير في تكلفة مواد وتجهيزات البناء والنقص في العمالة وفي المقاولين الثانويين"، يبقى السؤال: لماذا تبدو مشاكل التأخير واضطراب العلاقة بالمشترين متركزة في شركة داماك أكثر من غيرها من الشركات؟

وفي خضم موجة الشك هذه، يبقى مؤكداً أن النهضة العمرانية في دبي مستمرة بخُطى ثابتة وفق الرؤية التي وضعها لها الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**. وقامت حكومة دبي مؤخراً بتحصين السوق العقارية بجملة قرارات إصلاحية.

وفي هذا العدد أيضاً، إضاءة على سير مفاوضات اتفاقية التجارة الحرة ما بين دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي التي لا تزال تراوح في مكانها. ففي الوقت الذي يسعى الجانب الأوروبي إلى فرض شراكته الستراتيجية مع إسرائيل على دول المجلس، لا يزال وزراء خارجية التعاون متمسكين بالمفاوضات التجارية مع المفوّضية الأوروبية. وربما كان الأجدى إعادة النظر بالمفاوضات مع الجانب الأوروبي، والتركيز مجدداً على تحسين القوة التفاوضية لدول المجلس في إطار منظمة التجارة العالمية.

ويتضمن هذا العدد أيضاً ملفين حول المصرفية الخاصة وإدارة الثروات الخاصة والساعات. وفي كلا الملفين إضاءات على شركات تسعى إلى حجز حصة لها في سوق المنطقة.

في المقابل، تتحضر **مجموعة الاقتصاد والأعمال** لمعاودة نشاطات المؤتمرات بعد نهاية شهر رمضان الكريم بحيث تستهل أجندتها بـ4 مؤتمرات هي: "الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر"، "ملتقى النقل العربي"، "ملتقى تونس الاقتصادي الثاني"، و"ملتقى القاهرة للاستثمار" في دورته الثالثة.

الاقتصاد والأعمال

العدد 345

افتتاحية

اقتصاد وأعمال



مقال

تعاون عربي

اقتصاد عربي

مصرفية

عقار

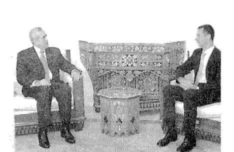
سياحة

نقل

المعلوماتية والإتصالات

سيارات

ملف خاص



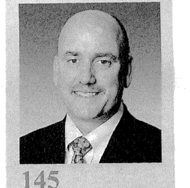
54



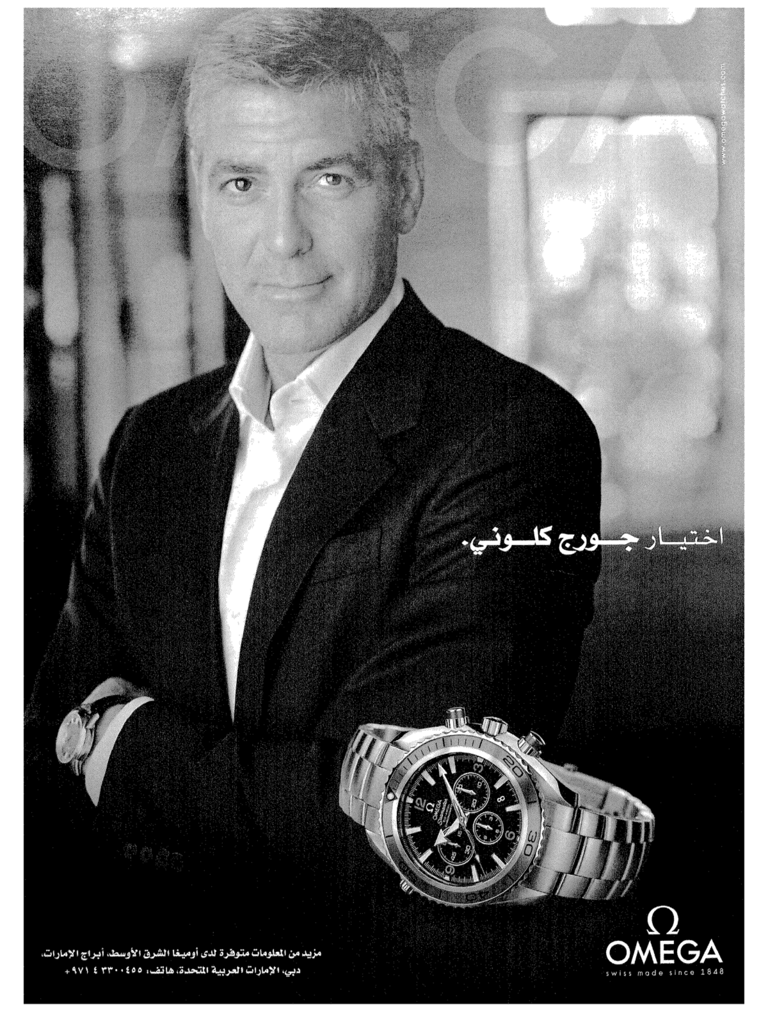
58



66



145


www.omegawatches.com
اختيار جورج كلوني.
Ω
OMEGA
swiss made since 1848
مزيد من المعلومات متوفرة لدى أوميغا الشرق الأوسط، أبراج الإمارات،
دبي، الإمارات العربية المتحدة، هاتف: ٩٧١ ٤ ٣٣٠٠٤٥٥+

دبي في مرحلة تنظيم الفورة

فجأة تبدّل حديث الصالونات والمكاتب والأسواق في دبي.

بدل الحديث عن الأسهم والعقارات وأسعارهما والمشاريع الجديدة والمضاربات انتقل اهتمام الناس إلى أخبار الاعتقالات والتحقيقات التي تلاحقت وطالت بعض قادة الشركات الكبيرة أو موظفين كباراً فيها بتهم مختلفة أهمها الفساد أو الاختلاسات المالية.

بالطبع ليس جديداً أن تشهد دبي حوادث اختلاس أو انهيار مؤسسات بسبب سوء الإدارة أو سوء النية وضعف الرقابة، لكن الجديد هو أننا نشهد لأول مرة في تاريخ الإمارة حملة واسعة النطاق يقودها الشيخ محمد بن راشد بنفسه تحت عنوان محاربة الفساد وتعزيز ثقة العالم بالبيئة القانونية وبيئة الأعمال في دبي. وقد تميزت الحملة حتى الآن بجملة من الأمور الملفتة أهمها:

• إنها تركزت بصورة خاصة على بعض كبريات شركات العقار، فبدأت الحملة في "ديار" ثم انتقلت إلى "نخيل" وبعدها إلى "سما دبي"، الأمر الذي يشير إلى شعور الحكومة بأن الفورة العقارية وتقليد المضاربات والتهافت على تحقيق الأرباح السريعة وإن كانت ضرورية لإطلاق السوق واستقطاب المستثمرين لكنها في الوقت نفسه –وفي غياب التنظيم السليم للسوق– وفّرت البيئة المؤاتية لبعض المسؤولين في تلك الشركات لإساءة استخدام السلطة لأغراض الإثراء الشخصي، وبالتالي نشر الفساد في التعاملات العقارية. وبما أن دبي باتت معتمدة إلى حد كبير على استمرار تدفق الاستثمارات إلى القطاع العقاري، فقد قررت الحكومة التصرف بحزم لتدعيم الثقة بالسوق وبالتالي توفير العوامل الضرورية لإدامة النمو وإن بوتائر أكثر عقلانية.

• إن الحملة تناولت لأول مرة شخصيات إماراتية مرموقة بعضها تم وضعه في السجن وإخضاعه للتحقيق وبعضها الآخر أقيل بهدوء وأبعد بالتالي عن أي مواقع مؤثرة في اقتصاد البلد ومؤسساته. وقد أرادت الحكومة عبر هذه السابقة إرسال إشارات لا لبس فيها لأهل البلد بأنهم غير مستثنين وأن مبادئ الشفافية في المعاملات والتزام معايير محددة خصوصاً في التعاملات العقارية سيطبق على الجميع بحيث لن يكون هناك تمييز بين مواطن وأجنبي عندما يتعلق الأمر بمصلحة البلد ومكافحة الفساد والإساءة إلى سمعة دبي وصورتها في الخارج.

• إن توالي الاعتقالات وشمول التحقيقات لعدد كبير من الأشخاص لم يكن صدفة أيضاً إذ أراد الشيخ محمد تحويل المبادرة الحكومية في مكافحة الفساد من تحقيقات روتينية أو عمل إجرائي إلى صدمة كبيرة للسوق واللاعبين تحول الأمر كله إلى موضوع للتقييم والنقاش يجبر الشركات كلها على الالتفات بسرعة إلى أوضاعها الإدارية والبدء في التدقيق بصورة أفضل في سلوك الإدارات ولا سيما تلك التي تشغل مواقع يسهل استغلالها لتحقيق المكاسب غير الشرعية مثل إدارة المبيعات والتعامل اليومي مع السوق.

• إن الحملة الحكومية على مظاهر الفساد واستغلال النفوذ في بعض كبريات الشركات العقارية ترافق مع إدخال الحكومة لإصلاحات مهمة جداً للسوق العقارية مثل تنظيم مهنة الوساطة العقارية ثم إصدار قانون مكافحة المضاربة بالعقار، والذي يفرض مجموعة من الضوابط على تداول العقار ستعيق بعد الآن إمكان شراء العقارات مع نية بيعها على الفور أو في وقت قصير لجني الأرباح. إذ بات القانون يفرض تسجيل كافة المعاملات العقارية بما في ذلك البيوعات التي تتم على الخريطة وذلك كشرط أساسي لتمكين المشتري من البيع لاحقاً. ويفرض القانون الجديد (13 – 2008) على المطورين الاحتفاظ بمعلومات تفصيلية على الكمبيوتر عن المبيعات المسبقة (على الخريطة) بما في ذلك هوية المشتري والبائع وقيمة العقار وموقعه وترتيبات القرض السكني وتاريخ المدفوعات على حساب الثمن ◄


CHRONOGRAPHE
AUTOMATIQUE
SWISS
HARRY WINSTON

والرسوم المستوفاة. وبهذا المعنى فإن العقود غير المسجلة لدى الدولة ستعتبر كأنها لم تكن وبالتالي لا يعترف بنتائجها. والهدف الأهم للقانون الجديد هو الحؤول دون قيام البعض بشراء العقارات عبر دفع 10 في المئة فقط من ثمنها بهدف إعادة بيعها فوراً وتحقيق الربح المضاربي. وقد ساهم هذا النوع من المضاربين وتهافتهم على المشاريع الجديدة في رفع مصطنع لأسعار العقار، علماً أن العديد من هؤلاء لا يملك إمكان تسديد بقية الثمن الأمر الذي يحمل في طياته خطر حصول أزمة كبيرة في حال تراجعت الأسعار.

الملفت أن شركات التطوير العقاري بدأت تعلن عن دعمها لإصلاح نظام التداول في العقار عبر فرض قيودها الخاصة المصممة لإبعاد المضاربين المحترفين الذين غالباً ما يقومون بحجز الوحدات على حساب المشترين الجديين. فشركة نخيل على سبيل المثال باتت تفرض على المشترين في برج وفندق ترامب الاحتفاظ بالوحدة السكنية سنة كاملة لكي يتمكنوا من بيعها في السوق، بينما تفرض شركة "إعمار" تسديد 30 في المئة من الثمن للتمكن من إعادة طرح الوحدة السكنية للبيع في السوق الثانوية. وفي أبوظبي تعد شركة "الدار" لفرض قيود مماثلة على المشترين لوحداتها الجديدة التي سيتم طرحها في الجزء المتبقي من العام. وبصورة عامة يمكن القول أن قانون تنظيم التداول في العقار سيدفع مختلف شركات التطوير لتبني إجراءات مماثلة، لإن إحداث سجل قيود البيوعات لدى الشركات سيمكن الحكومة من التدقيق في السياسات المعتمدة في بيع الوحدات والتدخل عند الحاجة لطلب تصويب أي ممارسات، بل يمكن القول أن السوق ستتجه مع الوقت إلى توحيد الشروط التي تسمح للمشترين بإعادة طرح عقاراتهم في السوق الثانوية.

يذكر أن حكومة دبي كانت أصدرت قانوناً مهماً يفرض على شركات التطوير الاحتفاظ بحساب مصرفي مستقل لكل مشروع عقاري، بحيث تودع كافة الدفعات الأولى والأقساط في حساب المشروع الذي يتم الشراء فيه ولا يتم تحويلها إلى المطور إلا في موازاة تقدم أشغال البناء. ومنع القانون بذلك التصرف الحرّ من قبل المطور في الأموال التي يتم تحصيلها من البيع المسبق للمشاريع، بحيث كانت هذه الأموال تستخدم للمضاربة في الأسهم أو لشراء عقارات جديدة أو يتم تحويلها من مشروع إلى آخر يعاني تأخيراً في التنفيذ.

بذلك ومع صدور قانون تنظيم التداول في السوق الثانوية للعقار وبدء حملة علانية على مظاهر الفساد التي نمت في مرحلة الانفلاش تكون دبي قد أعلنت دخول البلد مرحلة جديدة تستهدف نقل السوق من مرحلة الحرية غير المقيدة Laisser Faire إلى مرحلة الحرية المنضبطة بآليات رقابة وحماية تستهدف قطع دابر الاستغلال والتصرفات المسيئة لمناخ الثقة واستقرار المعاملات. وبقدر ما كانت مرحلة الحرية غير المقيدة ضرورية لانطلاقة السوق وازدهاره واجتذاب المستثمرين فإن مرحلة تنظيم الفورة باتت الآن بالأهمية نفسها لأن الأولوية لم تعد الآن لاستقطاب الاستثمارات بقدر ما أصبحت لتأسيس وتعزيز مناخ الثقة والاستقرار الذي يحافظ على تدفق الاستثمارات عبر إصدار قوانين تنظم اللعبة وتجعل قيادة السوق للمستثمرين الجديين وليس للمضاربين والطفيليين. وحسناً يفعل الشيخ **محمد بن راشد** لأن لا شيء يضمن استمرار تدفق الاستثمار إلى دبي إلا تعزيز مناخ الثقة وحماية هذا المناخ بالتشريعات وبالإجراءات الإدارية بما ينقل البلد من الثقة بالشخص وبالقيادة إلى الثقة بالمؤسسات وبالقوانين الضامنة للاستمرار فالأفراد يتغيّرون ويذهبون والقوانين تبقى وتستمر شرط احترام تطبيقها. وبات على دول الخليج عامة الانتقال من مرحلة دولة الشخص والكفيل إلى مرحلة القوانين المرعية الإجراء. ■

"الاقتصاد والأعمال"

مؤتمرات "الاقتصاد والأعمال"

تنظّم مجموعة الاقتصاد والأعمال بين 16 أكتوبر و22 ديسمبر من العام الحالي 4 ملتقيات في كلٍّ من بيروت ومصر وتونس، وهي:

الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر

16–19 أكتوبر 2008

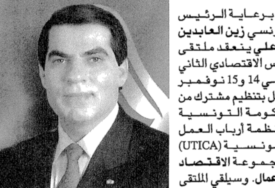


ينعقد الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE 2008) ما بين 16 و19 أكتوبر 2008 في مركز "بيال" للمعارض في بيروت، وتنظّمه وزارة السياحة اللبنانية بالتعاون مع مجموعة **الاقتصاد والأعمال**. ويأتي انعقاد هذا الملتقى ليؤكد الثقة بلبنان واقتصاده وسط توقعات بحدوث فورة اقتصادية وسياحية ضخمة بعد انحسار الأزمة السياسية في لبنان.

وتدعم الملتقى "طيران الشرق الأوسط" التي تمثّل الناقل الرسمي، إضافة إلى هيئات تشجيع الاستثمار والسياحة في لبنان وبمشاركة أكثر من 14 بلداً من خلال أجنحة وطنية، ويشارك فيه أيضاً شركات نقل جوي وفنادق وشركات تنظيم رحلات من بلدان المنطقة والعالم. ويستضيف الملتقى أيضاً نحو 100 شخصية في قطاعي السياحة والسفر من مختلف أنحاء العالم.

ملتقى تونس الاقتصادي الثاني

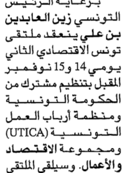
14 ـ 15 نوفمبر 2008



برعاية الرئيس التونسي **زين العابدين بن علي** ينعقد ملتقى تونس الاقتصادي الثاني يومي 14 و15 نوفمبر المقبل بتنظيم مشترك من الحكومة التونسية ومنظمة أرباب العمل التونسية (UTICA) ومجموعة **الاقتصاد والأعمال**. وسيلقي الملتقى الضوء على النمو الكبير في مختلف القطاعات الاقتصادية التونسية. وكانت مجموعة **الاقتصاد والأعمال** نظّمت السنة الماضية ملتقى تونس الاقتصادي الأول تحت رعاية الرئيس **زين العابدين بن علي**، وافتتحه الوزير الأول واختتمه بجلسة حوار مع المشاركين في الملتقى الذين قاربوا الـ 700 شخصية مالية واقتصادية من تونس ونحو 20 بلداً عربياً وأجنبياً. كما حضر الملتقى عدد من كبار المسؤولين في تونس يتقدمهم وزراء التنمية والتعاون الدولي والمالية والسياحة والصناعة والطاقة والمؤسسات الصغرى والمتوسطة.

ملتقى النقل العربي

29 ـ 30 أكتوبر 2008



وزير النقل المصري
محمد لطفي منصور

تنظّم مجموعة **الاقتصاد والأعمال**، بالاشتراك مع وزارة النقل المصرية "ملتقى النقل العربي"، وبالتعاون مع جامعة الدول العربية و"الإسكوا". وينعقد الملتقى في فندق سميراميس إنتركونتيننتال القاهرة يومي 29 و30 أكتوبر 2008، بحيث يتزامن انعقاده مع اجتماعات مجلس وزراء النقل العرب، الأمر الذي يوفّر فرصة مهمة للحوار والتلاقي بين قيادات القطاعين العام والخاص.

ويهدف الملتقى إلى تسليط الضوء على قطاع النقل المصري وخطط ومشاريع تطويره، ثم على مشاريع النقل في الدول العربية الأخرى وآفاق التطور في هذا المجال. كما يتطرق إلى دور الخدمات اللوجيستية في تحفيز الطلب على خدمات النقل، ودور التكنولوجيا الحديثة في هذا القطاع ومدى تطبيقها في المنطقة. ويستعرض هذا الملتقى أهم فرص الاستثمار المتاحة في قطاع النقل العربي والمصري في مستوياته الثلاثة: البري، البحري، والجوي.

ملتقى القاهرة للاستثمار

21 ـ 22 ديسمبر 2008



ينعقد ملتقى القاهرة للاستثمار للسنة الثالثة على التوالي في القاهرة يومي 21 و22 ديسمبر 2008 في فندق سميراميس إنتركونتيننتال، بمشاركة واسعة من الوزراء والمسؤولين في مصر وفي البلدان العربية والأجنبية. ويستقطب الملتقى كما في دورتيه الأولى والثانية، حشداً من رجال الأعمال والمستثمرين وقادة المصارف والمؤسسات والشركات العاملة في مختلف القطاعات. وسيركّز الملتقى على مجموعة من القضايا المتصلة بمختلف القطاعات الاقتصادية المصرية والفرص التي يتمتّع بها الاقتصاد المصري بالنسبة إلى الاستثمارات الأجنبية.

4 مناطق استثمارية جديدة في مصر

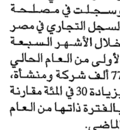


وزير الاستثمار المصري
د. محمود محي الدين

كشف وزير الاستثمار المصري د. **محمود محي الدين** عن عزم الحكومة إنشاء 4 مناطق استثمارية جديدة. وستتوزع المناطق الاستثمارية الأربع على الشكل التالي: منطقة للصناعات التكنولوجية على مساحة 750 فداناً وتوفّر نحو 7 آلاف فرصة عمل، منطقة للصناعات الغذائية توفّر 16 ألف فرصة عمل، منطقة لصناعات الغزل والنسيج توفّر 20 ألف فرصة عمل، ومنطقة لصناعات البناء والتشييد وتوفّر 10 آلاف فرصة عمل. كما طالب الوزير د. **محمود محي الدين العظيم** بمشاركة القطاع الخاص في تطوير المجرى الملاحي لنهر النيل في مواجهة ارتفاع أسعار الوقود ومشاكل التلوّث.

وإذ ذكّر أن إجمالي حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى مصر بلغ 11 مليار دولار خلال العام المالي 2006/ 2007، لفت وزير الاستثمار المصري إلى أن الأرقام خلال الأشهر الستة الأولى من العام المالي 2007/ 2008 تشير إلى استثمارات بحجم 11.3 مليار دولار، وهو رقم جديد غير مسبوق.

تسجيل 77 ألف شركة جديدة في مصر





وزير التجارة والصناعة المصري
رشيد محمد رشيد

بلغ عدد المنشآت والشركات التي أسست وسجلت في مصلحة السجل التجاري في مصر خلال الأشهر السبعة الأولى من العام الحالي 77 ألف شركة ومنشأة، بزيادة 30 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي.

وبلغ إجمالي رؤوس أموال هذه المنشآت والشركات نحو 5,1 مليارات دولار. وبحسب تقرير صادر عن مصلحة السجل التجاري التابعة لوزارة التجارة والصناعة المصرية، استحوذت منشآت الأفراد على النسبة العظمى من الشركات والمنشآت المسجلة خلال الفترة المذكورة، فبلغت 64 ألفاً و860 منشأة بنسبة 84 في المئة، مقابل 51 ألفاً و180 منشأة خلال الفترة ذاتها من العام الماضي بنسبة زيادة 27 في المئة.

كما استحوذت الشركات التي سجلت خلال الفترة المذكورة على نسبة 16 في المئة من عدد القيود، فبلغ عددها 12 ألفاً و210 شركات، مقابل 8 آلاف و620 شركة للفترة ذاتها من العام الماضي، بنسبة زيادة 42 في المئة.

واحتلت محافظة القاهرة المرتبة الأولى لناحية إجمالي الشركات التي تم تسجيلها بنسبة 20 في المئة، تلتها محافظة الجيزة بنسبة 11 في المئة، ثم محافظة الإسكندرية بنسبة 9 في المئة.

"تمويل" الإماراتية تباشر عملياتها في مصر

أعلنت شركة "تمويل" الإماراتية عن مباشرة عملياتها في مصر، من خلال الشركة المصرية "تمويل الإمارات" التي تم تأسيسها خلال العام الحالي. وبالمناسبة، أقامت الشركة حفلاً خاصاً في القاهرة، حضره نخبة من كبار الشخصيات، من بينهم رئيس مجلس إدارة "الهيئة العامة لشؤون التمويل العقاري" في مصر **أسامة صالح**.

وتعمل "تمويل الإمارات"، تحت إشراف "تمويل العالمية"، برأس مال مرخص قدره 500 مليون جنيه مصري، ورأس مال مدفوع تبلغ قيمته 100 مليون جنيه مصري.

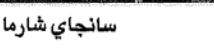
وقال الرئيس التنفيذي لـ"تمويل الإمارات" **أحمد أبو زيد**: "إن هذه الخطوة تأتي في وقت تشهد مصر نمواً اقتصادياً بمعدل 7 في المئة سنوياً، ما يدعم فرص ازدهار وزيادة الطلب على حلول التمويل العقاري".

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لشركة "تمويل العالمية" **سانجاي شارما**: "إن الشركة شهدت نمواً متسارعاً في السوق الإماراتية، وباتت تحتل مكانة رائدة فيها، وهي تتطلع إلى تطبيق ستراتيجيتها الإقليمية ونقل خبراتها في مجال التمويل العقاري إلى السوق المصرية".

يذكر أن "تمويل" وقّعت اتفاقية مع شركة "الأولى للتطوير العقاري" في السعودية، ومن المتوقع أن تفتتح فرعاً لها في المملكة في وقت لاحق من العام الحالي.

وتتوقع "تمويل" أن تساهم العمليات الدولية بنسبة تتراوح ما بين 20 و30 في المئة من إجمالي العائدات بحلول العام 2011.

كما أعلنت "تمويل" مؤخراً عن تحقيق أرباح قياسية بلغت 387,3 مليون درهم خلال النصف الأول من العام 2008، لتحافظ بذلك على نمو متواصل تتجاوز نسبته 100 في المئة.



سانجاي شارما

تأسيس الشركة المصرية لتنمية حقول البترول والاستشارات الفنية

في سياق خطة التوسّع التي تقوم بها وزارة البترول المصرية، التي تهدف إلى الإستفادة القصوى من إمكانيات مصر النفطية، تم تأسيس الشركة المصرية لتنمية حقول البترول والاستشارات الفنية. تهدف الشركة إلى تقديم جميع الخدمات والاستشارات الفنية في قطاع النفط بما فيها أنشطة الحفر وصيانة الآبار ودراسة الخزانات والإنتاج والمعالجة والأعمال الجيولوجية والسيزمية والصيانة، إضافة إلى توفير التدريب والتأهيل للعمالة الفنية المتخصصة للشركات.

وعقدت الشركة جمعيتها التأسيسية الأولى، بحضور وزير البترول المصري **سامح فهمي**، الذي أوضح أن هذه الشركة تعتبر بمثابة آلية جديدة متطورة لتنمية الاكتشافات والحقول البترولية وسرعة وضعها على الإنتاج في إطار بنود الاتفاقيات البترولية التي تسمح بذلك، ما يساهم في دعم موقف مصر خلال مفاوضاتها في الاتفاقيات البترولية. واعتبر **فهمي** أن الشركة الجديدة تساهم في الحد من هجرة الكوادر الفنية المصرية إلى الخارج، إضافة إلى أنها ستكون بمثابة الداعم الرئيسي لمجموعة الشركات البترولية الصغيرة في مصر ومساعدتها في حفر آبار جديدة وتنميتها.



الوزير سامح فهمي

ويساهم في الشركة كل من هيئة البترول والشركة المصرية القابضة للغازات الطبيعية وشركة جنوب الوادي القابضة للبترول والشركة المصرية القابضة للبتروكيماويات وإنبي وبتروجت، ولن يقتصر عملها داخل مصر إنما سيمتد إلى أفريقيا والدول العربية.

مصرف الطاقة الأول يؤسس شركة للتنقيب والخدمات النفطية

أعلن مصرف الطاقة الأول (مقره البحرين) عن تأسيس شركة مقفلة لأغراض التنقيب والخدمات النفطية ذات الصلة، تحت اسم "ميناديل"، وبرأس مال قدره 3 مليارات دولار.

وتخطط الشركة الجديدة، بالتعاون مع شركائها الستراتيجيين: "بيت التمويل الخليجي"، "شركة أدوك"، شركة "الاستشارات التقنية والستراتيجية- بي. أف. سي. إنيرجي العالمية"، و"نوبل دنتون"، لتصبح أكبر شركة من نوعها في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا.



عصام جناحي

وعمليات الشركة، التي تتخذ من البحرين مقراً لها، ستتركز على التنقيب في المياه الإقليمية وتنمية أنشطة التنقيب في دول مجلس التعاون وشمال أفريقيا وجنوب شرق آسيا، وتهدف إلى استخدام أكثر من 20 برجاً للحفر في الفترة الممتدة ما بين 3 – 5 سنوات، وستعمل على توفير خدمات إدارة المشروعات ذات الصلة. كما أنها بصدد الاستحواذ على شركة للتنقيب تمتلك عدداً من أبراج الحفر العاملة في المنطقة وأخرى قيد البناء.

وقال رئيس مجلس إدارة مصرف الطاقة الأول **عصام جناحي**: "لقد أخذنا في الاعتبار أسعار النفط التي تزداد بانتظام لتبلغ معدلات قياسية، والانخفاض المتواصل للاحتياطات، ما أتاح فرصة ممتازة لإنشاء شركة جديدة تجمع بين المهارات والمعرفة والاستثمارات الضرورية، للارتقاء بهذا القطاع إلى مستوى جديد من أعمال التنقيب". وأضاف: "أكبر الاحتياطات النفطية في أوروبا وأميركا الجنوبية تكمن في المياه، في حين لم يتم التنقيب بشكل وافٍ عن هذا النوع من الاحتياطات في مناطق الشرق الأوسط وأفريقيا وقارة آسيا، لذا فإن وجود الشركة أصبح ضرورياً، وقد وضعت الأسس لتشغيل شركة تنقيب بحرية في المنطقة".

تأهيل 8 شركات لشراء 25 في المئة من "عمانتل"

أعلنت وزارة المال العمانية عن نتائج مرحلة تأهيل الشركات المهتمة بشراء ما نسبته 25 في المئة من حصة الحكومة في الشركة العمانية للاتصالات (عمانتل).

واستقطبت عملية التأهيل الأولية اهتمام العديد من الشركات العاملة في قطاع الاتصالات ذات الخبرة الواسعة على المستويين الإقليمي والدولي. وأكدت وزارة المالية أنه تم انتقاء 8 شركات للمشاركة في المرحلة المقبلة من عملية البيع، ومن ضمنها شركات أوروبية وآسيوية وإقليمية. وتعكف الوزارة حالياً، بالتعاون مع مستشاريها، على إجراء اتصالات مع الشركات المتأهلة ودعوتها لتقديم عروض فنية ومالية ضمن المرحلة الأولى من عملية الاستحواذ على حصة مقدارها 25 في المئة من "عمانتل".

وفي هذا الإطار، قال أمين عام وزارة المالية العمانية، ورئيس اللجنة التوجيهية لإدارة عملية بيع جزء من حصة الحكومة في "عمانتل" لشريك ستراتيجي **درويش بن اسماعيل البلوشي**: "تعتبر الطلبات التي تلقيناها جيدة كمّاً ونوعاً، وإن هذا المستوى من الاهتمام والمشاركة الواسعة هو دلالة على متانة المشهد الاقتصادي في سلطنة عُمان بصفة عامة، وعلى مكانة "عمانتل" الراسخة بصفة خاصة".

وتجدر الإشارة إلى أن "عمانتل" تعتبر أكبر شركة مزوّدة للاتصالات في سلطنة عُمان، وهي الشركة الوحيدة التي تقدم خدمة خطوط الهاتف الثابت في السلطنة، كما تعتبر رائدة في مجال اتصالات الهاتف النقّال، حيث بلغ عدد المشتركين لديها 1,49 مليون مشترك ما يمثل 60 في المئة من حصة السوق في العام الماضي. وتمكنت الشركة من تحقيق نمو كبير في الفترة الممتدة ما بين العامين 2005–2007، حيث بلغت نسبة نمو المشتركين 14 في المئة ووصل معدل نمو إيراداتها السنوي إلى 16 في المئة لتحقق 950 مليون دولار. وكانت "عمانتل" دخلت في الخصخصة الجزئية في العام 2005 عندما تم إدراجها في سوق مسقط للأوراق المالية. وتمتلك الحكومة حالياً حصة قدرها 70 في المئة والحصة المتبقية مطروحة في للاكتتاب العام.

الوسـط الجديـد لمدينـة عمّـان يعمـر بالحيـاة...

...شاهـد الرؤيـة بزيارتنـا فـي Cityscape دبـي جنـاح 4B20 قاعـة 4

عصر جديد يبدأ مع العبدلي، الوسط الجديد لمدينة عمّـان: 1,800,000 متر مربّع من مساحة مبنية تسمو لتكون مركزاً شاملاً متكاملاً وعصرياً، يحاكي التطوّر على جميع الأصعدة. العبدلي سيجسّد المفهوم الجديد لقطاع الأعمال العصري، مزوّداً بأحدث ما توصّلت إليه التكنولوجيا في الأبنية الحديثة، ليصبح مركز أعمال المستقبل بلا منازع. كما يرسم العبدلي من خلال تصاميمه الفريدة وخدماته الفاخرة معايير جديدة ترتقي بالسكن، فترتفع المباني السكنية الفخمة على مقربة من وجهة التسوّق المتألّقة بأشهر الماركات العالمية.



www.abdali.jo

السنيورة ينوه بدور مجموعة الاقتصاد والأعمال في ترويج الاستثمار

استقبل رئيس مجلس الوزراء اللبناني **فؤاد السنيورة** وفد مجموعة الاقتصاد والأعمال، الذي ضم رئيس المجموعة **سعيد خوري** ومديرها العام **رؤوف أبو زكي**.

أطلع الوفد رئيس الوزراء على برنامج نشاطات المجموعة للأشهر المتبقية من العام الجاري، خصوصاً المؤتمرات التي تنظمها في لبنان، حيث ستنظم ثلاثة مؤتمرات في بيروت قبل نهاية العام وهي: مؤتمر أصدقاء لبنان للتمويل والاستثمار، منتدى المرأة العربية والمستقبل، والملتقى العربي الدولي للسياحة والسفر.

وأبدى الرئيس **السنيورة** تقديره للدور الذي تقوم به المجموعة في ترويج الاقتصاد اللبناني، واستقطاب المستثمرين العرب إلى قطاعاته كافة، وكذلك دورها في تعزيز الحضور اللبناني في المؤتمرات التي تنظمها في البلدان العربية والأجنبية.



من اليمين: الرئيس فؤاد السنيورة، سعيد خوري ورؤوف أبوزكي

"إرنست ويونغ" تطلق مسابقة رائد الأعمال للعام 2008

للسنة الثانية على التوالي، أطلقت "إرنست ويونغ" برنامج جائزة رائد الأعمال للعام 2008 في منطقة الشرق الأوسط. فللمشاركة في المسابقة، يتوجب أن يكون المرشحون أصحاب ومدراء شركات خاصة تم تأسيسها منذ سنتين على الأقل، وأن يكونوا مسؤولين بشكل أساسي عن أداء الشركة، أو أن يكونوا مؤسسين وحاملي أسهم في شركات مدرجة على قوائم التداول ممن لا يزالون في منصب الإدارة العليا الفعلية أو ممن يحتفظون بملكية 51 في المئة من أسهم الشركة.

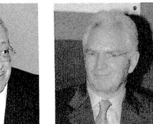


خلال تسليم جائزة رائد الأعمال للعام 2007، ويبدو من اليسار: رئيس الشركاء والرئيس التنفيذي في إرنست ويونغ الشرق الأوسط أحمد العيبان، سميح دروزة، والمدير الشريك في إرنست ويونغ الشرق الأوسط فؤاد علاء الدين

وسيتم منح الجائزة لرواد الأعمال الذين يبدون تفوقاً ونجاحاً باهراً في مجالات متعددة، كالإبداع والأداء المالي والالتزام الشخصي بالأعمال والمجتمعات. ويشجع القيّمون على المسابقة الترشيح الذاتي، من دون أن يكون هناك أي رسوم للاشتراك. وما على الراغبين بالمشاركة سوى تنزيل طلب المشاركة من الموقع الرسمي لجائزة رائد الأعمال في الشرق الأوسط www.ey.com/me/eoy، أو الاتصال بمكتب شركة "إرنست ويونغ" المحلي.

وسيتم الإعلان عن الفائز بجائزة رائد الأعمال للعام 2008 خلال حفل عشاء فخم يقام في قاعة فيلادلفيا في مركز الملك حسين بن طلال للمؤتمرات على البحر الميت في الأردن، في شهر نوفمبر من العام الجاري. وتتألف لجنة التحكيم المستقلة من مدراء ورواد أعمال ووزراء وأكاديميين. وفي هذا السياق، قال المدير الشريك في "إرنست ويونغ" الشرق الأوسط **فؤاد علاء الدين**: "إن رواد الأعمال هم أشخاص على درجة عالية من التنافسية والتميز وهم الأشخاص الذين يستقطبهم هذا البرنامج".

"حوكمة" و"اتحاد المصارف العربية" يطلقان "جائزة حوكمة البنوك 2008"



د. ناصر السعيدي



د. فؤاد شاكر

أعلن "معهد حوكمة الشركات" (حوكمة)، و"اتحاد المصارف العربية"، عن انطلاق "جائزة حوكمة البنوك 2008" في دورتها الثانية. وهي جائزة سنوية تهدف إلى تشجيع وتعزيز انتشار وتطبيق ممارسات الحوكمة الرشيدة بين بنوك المنطقة.

ويبدأ تقديم طلبات الترشيح لجائزة العام 2008 اعتباراً من 1 يوليو الماضي، ويستمر لغاية 31 أكتوبر 2008، وسيتم الإعلان عن الفائزين في المراتب الأولى والثانية والثالثة في حفل خاص يقام في ديسمبر المقبل.

وقال المدير التنفيذي لمعهد "حوكمة" **د. ناصر السعيدي**: "تستأثر البنوك بالجانب الأكبر من الأنظمة المالية في المنطقة وتلعب دوراً محورياً في عملية الائتمان والاستثمار ذات الأهمية البالغة في مسيرة التنمية الاقتصادية. وإذا ما أرادت البنوك المحافظة على قدرتها التنافسية في قطاع عالمي يتسم بالحيوية والفرص الجديدة، فإنه لا بدّ لها من مواصلة الابتكار وتطبيق أفضل ممارسات وأطر حوكمة الشركات".

"مصدر" الإماراتية تضع حجر الأساس لمصنع في ألمانيا



من اليسار: صالح السويدي (السكرتير الأول في سفارة دولة الإمارات في ألمانيا)، د.هيرمان شير (عضو في البرلمان الألماني)، د. سلطان أحمد الجابر، ديتر ألتهاوس (رئيس وزراء ولاية تورنجن) ود.رينر جيجينوارد، الرئيس التنفيذي لـ"مصدر" للألواح الكهروضوئية

وضعت "مبادرة مصدر"، التي أطلقتها حكومة أبوظبي من خلال شركة "مبادلة" لتطوير حلول الطاقة المتجددة والتكنولوجيا النظيفة، حجر الأساس لمصنعها الخاص بإنتاج ألواح الطاقة الكهروضوئية في مدينة إخترشاوسن الألمانية.

تبلغ التكلفة الإجمالية لهذا المصنع 230 مليون دولار، وهي المرحلة الأولى من استثمارات تصل إلى مليارى دولار، أعلنت "مصدر" أنها ستوظفها في إنتاج الألواح الكهروضوئية الرقيقة. وتبلغ الطاقة الإنتاجية للمصنع 70 ميغاواط، ومن المقرر أن يبدأ الإنتاج في الربع الثالث من العام 2009.

وقد اختارت "مصدر" ألمانيا لإقامة منشآتها الأولى، كونها مركزاً عالمياً للتكنولوجيا الكهروضوئية. وستعمل المنشأة الألمانية بمثابة محطة مرجعية لنقل التقنيات والمعرفة إلى المحطة الكبرى في أبوظبي التي ستبلغ طاقتها الإنتاجية 140 ميغاواط، حيث من المفترض أن يبدأ الإنتاج الأولي في نهاية العام 2010. وسيتم تخصيص إنتاج المنشأتين لشركات تركيب الأنظمة الكهروضوئية في أوروبا، وتلبية احتياجات "مدينة مصدر" من الطاقة الشمسية. وإلى ذلك، ستساهم هذه المنشأة في تعزيز العلاقات الاستثمارية ودعم المشاريع البحثية المشتركة بين "مصدر" والعديد من الشركات والمؤسسات الألمانية، بما فيها "سيمنز"، وجامعة راينيش فيستفيليش للتكنولوجيا (RWTH)، ومركز الفضاء الألماني (DLR).

وقال الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي لطاقة المستقبل "مصدر" **د. سلطان أحمد الجابر**: "ساهمت جغرافية أبوظبي ورؤيتها الرامية إلى أن تصبح أحد رواد الطاقة المتجددة على مستوى العالم، في جعل قطاع الألواح الكهروضوئية الشمسية الرقيقة محط اهتمام "مصدر". وتعتبر ألمانيا شريكاً مثالياً لـ"مصدر"، لاعتبارات عديدة منها امتلاكها للتقنيات المتطورة والقوى العاملة عالية الكفاءة والمهارة، والبيئة الاستثمارية الجذابة، ناهيك عن أنها توفر قناة اتصال مباشر مع السوق الأوروبية".

100 مليار دولار للكهرباء في الخليج خلال 10 سنوات

أشارت دراسة صدرت، مؤخراً، إلى أن دول مجلس التعاون الست، ستستثمر في غضون السنوات العشر المقبلة نحو 100 مليار دولار لزيادة قدرتها الإنتاجية للطاقة الكهربائية. وذكرت الدراسة أن هذه الدول تحتاج إلى 100 ألف ميغاواط على الأقل لتلبية احتياجات الطاقة لاقتصادياتها سريعة النمو. ولمواكبة هذه التوقعات، أعلنت شركة "تريب لايت" (Tripp Lite) أنها "تعمل على وضع خطة محددة تتضمن إطلاق منتجات جديدة واعتماد المزيد من الاستثمارات في مجال تطوير منتجاتها بهدف زيادة الإمكانيات المتاحة ضمن سوق دول مجلس التعاون الخليجي".

وتقوم كل من الدول الست بإنشاء مشاريع فردية لتطوير مرافق الطاقة، حيث أنفقت قطر مبلغ مليار دولار لتحديث جزء من نظام إمداد الشبكة. وتسعى السعودية لزيادة قدرتها الإنتاجية بنحو ثلاثة أضعاف إلى 60 ألف ميغاواط خلال السنوات الـ 15 المقبلة، بينما وضعت الكويت خطة استراتيجية لمعالجة معدل استهلاكها للطاقة والذي يرتفع بنسبة 20 في المئة سنوياً. كما أعلنت حكومة الإمارات عن خططها لزيادة قدرتها الإنتاجية للطاقة بنحو 60 في المئة خلال السنوات الثلاث المقبلة.



من اليمين: خالد القثامي، معتصم مفتي، هانري سركيسيان، خالف فقيه، ثامر جان، سعد الرحمن

" بمكو" السعودية: إتفاقية تمويل بقيمة 8,28 مليار ريال

أعلنت شركة "بمكو العربية للمقاولات" عن توقيع عقد تمويل بقيمة 8,28 مليار ريال سعودي مع مجموعة من ستة مصارف محلية بهدف إنشاء محطة توليد للطاقة الكهربائية في الرياض. ويأتي توقيع اتفاقية التمويل بعد توقيع اتفاقية إنشاء المحطة مؤخراً بين "بمكو" والشركة السعودية للكهرباء.

وقع عقد التمويل كل من الرئيس التنفيذي لشركة "بمكو" **هانري سركيسيان** وممثلين عن البنك السعودي الفرنسي ومجموعة سامبا المالية اللذين رتبا عقد التمويل مع مجموعة من المصارف المموّلة. وحضر التوقيع أيضاً ممثلون عن البنك الأهلي التجاري والبنك العربي الوطني وبنك الرياض والبنك السعودي الهولندي.

مجموعة البركة المصرفية تباشر قطف ثمار ستراتيجيتها الخمسية نمو الأرباح بنسبة 62 في المئة في النصف الأول



صالح كامل — عدنان يوسف

أعلنت مجموعة البركة المصرفية، عن ارتفاع صافي الدخل بنسبة 62 في المئة مقارنةً بالنصف الأول من العام 2007، ليبلغ 107,98 ملايين دولار، قبل إضافة الأرباح الاستثنائية من الاكتتاب في أسهم وحدة المجموعة في تركيا الذي تمّ خلال النصف الأول من العام الماضي.

وخلال الفترة نفسها سجلت مختلف بنود الميزانية العمومية، نمواً كبيراً بنسبة 49 في المئة، ليبلغ مجموعها 8,63 مليارات دولار. وقد أدى ذلك إلى ارتفاع مجموع الموجودات ليصل إلى نحو 11,2 مليار دولار في نهاية النصف الأول، محققاً بذلك زيادة نسبتها 29 في المئة. وقد واكبت حسابات ودائع العملاء والحسابات الأخرى وحسابات الاستثمار المطلقة تلك الزيادات، وارتفعت بنسبة 32 في المئة ليبلغ إجمالي قيمتها 9,1 مليارات دولار. كذلك الحال بالنسبة لحقوق المساهمين التي ارتفعت بنسبة 11 في المئة ليبلغ مجموعها 1,59 مليار دولار.

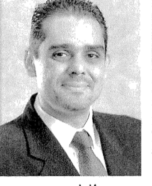
وفي هذه المناسبة، قال رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية، **صالح عبد الله كامل**: "إن المجموعة تواصل النمو القوي في الأداء، سواء على مستوى الإيرادات التشغيلية أو الأعمال التمويلية والاستثمارية. وتسخر المجموعة هذه الانجازات في تنفيذ خططها لزيادة عملياتها وأنشطتها في الأسواق التي توجد فيها حالياً، وتلك التي تخطط للدخول إليها."

من جانبه، أكد الرئيس التنفيذي للمجموعة **عدنان أحمد يوسف** أن "تلك النتائج المالية هي ثمرة أولى للستراتيجية الخمسية الجديدة للمجموعة للأعوام 2008 – 2012، والتي تستهدف تحقيق النمو القوي في كافة مصادر الإيرادات والعمليات. وقد باشرنا فوراً في تنفيذ هذه الستراتيجية، معتمدين على ما تمتلكه المجموعة من عمق جغرافي وخبرة واسعة في الأسواق والمنتجات المصرفية الإسلامية، وموارد رأسمالية قوية، وشبكة فروع واسعة هي الأكبر بين المؤسسات المصرفية الإسلامية". وقد شهدت الفترة الماضية، قيام الوحدات التابعة للمجموعة بافتتاح أعداد كبيرة من الفروع الجديدة، حيث يتوقع أن يتجاوز حجم شبكة فروع كامل وحدات المجموعة، الـ 350 فرعاً خلال السنوات الثلاث المقبلة، مقارنةً بنحو 250 فرعاً حالياً. كما ركزت المجموعة خلال الفترة الماضية على الدخول إلى أسواق جديدة ولاسيما في سورية وأندونيسيا. كذلك خطت المجموعة خطوات مهمة نحو تحويل فروعها الـ 25 في باكستان إلى مصرف تجاري محلي، مع عزمها على طرح جزء من أسهم هذا البنك للاكتتاب العام وإدراج أسهمه في البورصة الباكستانية."

"ساما" تمنح "سوليدرتي" السعودية للتكافل موافقتها المبدئية لمباشرة أعمالها في المملكة



سمير الوزان



أشرف بسيسو

حصلت مجموعة سوليدرتي القابضة للتأمين التكافلي، والتابعة لمجموعة الإثمار المصرفية على الموافقة المبدئية من مؤسسة النقد العربي السعودي لإنشاء شركة سوليدرتي السعودية للتكافل برأس مال مرخص به ومدفوع بقيمة 555 مليون ريال سعودي.

وتساهم "سوليدرتي" ومجموعة من المؤسسين السعوديين بنسبة 60 في المئة من رأس مال الشركة الجديدة، فيما سيتم طرح نسبة الـ 40 في المئة المتبقية للاكتتاب العام. ومن المتوقع أن تدرج هذه الأسهم في السوق المالية السعودية في النصف الأول من العام 2009، وأن تباشر الشركة عملياتها العام المقبل من خلال فروع لها في الرياض وجدّه والخبر.

الرئيس التنفيذي لمجموعة "سوليدرتي" **سمير الوزان** قال: "إن حصولنا على موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي لإنشاء شركة سوليدرتي السعودية للتكافل هي خطوة نعتبرها المرحلة الأخيرة قبل بدء عملياتنا المتكاملة في السعودية".

وأضاف: "جاء هذا التأسيس تلبية للطلب المتزايد في السعودية على المنتجات والخدمات التأمينية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ومع إطلاقنا شركة سوليدرتي السعودية للتكافل نعتزم توفير حلول تأمينية متنوعة وتنافسية لأكبر شريحة من سكان المملكة، وسنوفّر من خلال طرح نسبة 40 في المئة من رأس المال الفرصة أمام عملائنا من السعودية للمشاركة في نمو قطاع التكافل".

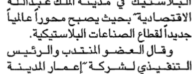
وأشار نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة "سوليدرتي" **أشرف بسيسو** إلى النجاحات التي حققتها "سوليدرتي" في إقامة تحالفات مكنتها من الدخول إلى أسواق جديدة مثل عُمان والأردن وماليزيا. وقال: "يعدّ تأسيس تواجدنا في السعودية التي تعتبر واحدة من أهم أسواق التأمين في المنطقة تطوراً طبيعياً في مسيرة مجموعة "سوليدرتي" للوصول إلى أسواق أخرى جديدة".

يُذكر أن "سوليدرتي" عيّنت أواخر العام الماضي **صالح العمير** في منصب الرئيس التنفيذي للشركة الجديدة والعمل جارٍ حالياً لاستكمال الفريق الإداري.

"مدينة الملك عبدالله الاقتصادية": انطلاق "وادي البلاستيك"


فهد الرشيد

وقعت شركة "إعمار المدينة الاقتصادية" مذكرة تفاهم مع شركة "ستراتسفير إنتربرايزز" المحدودة، بالتعاون مع كل من الهيئة العامة للاستثمار السعودية و"منظمة البلاستيك أوهايو"، لتطوير مشروع "وادي البلاستيك" في "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" بحيث يصبح محوراً عالمياً جديداً لقطاع الصناعات البلاستيكية.



وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة "إعمار المدينة الاقتصادية" **فهد الرشيد**: "يهدف المشروع إلى تعزيز مكانة "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" كمحور إقليمي لصناعات البلاستيك التي تشهد نمواً متسارعاً في الشرق الأوسط، من خلال تطبيق أفضل التقنيات والحلول التكنولوجية التي تضمن إنتاجية عالية على المدى البعيد. ومن المتوقع أن تقيم العديد من الشركات الصناعية منشآت لها في "وادي البلاستيك" الذي سيجتذب استثمارات مهمة من مختلف دول العالم".

"البحر الأحمر لخدمات الإسكان" السعودية تُؤسِّس شركة في ليبيا

صرح رئيس مجلس إدارة شركة البحر الأحمر لخدمات الإسكان السعودية **ماجد القصبي** أن "مجلس الإدارة وافق على تأسيس شركة تابعة في ليبيا وسيتمّ تمويل الصفقة ذاتياً". وأضاف: "تمتلك شركة البحر الأحمر لخدمات الإسكان 95 في المئة من رأس مال الشركة الجديدة التي تعتزم بناء مرفق تصنيع جديد في ليبيا بتكلفة 61 مليون ريال، وسيكتمل إنشاؤه نهاية هذا العام".

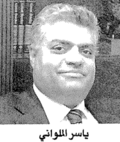
"الخليج لسحب الألمنيوم" تنتج أكبر مقطع من الألمنيوم المسحوب


مضر المقداد

أعلنت "الخليج لسحب الألمنيوم" عن إنتاجها أكبر مقطع من الألمنيوم المسحوب في آسيا وأفريقيا. ويتألف هذا المقطع من قطعتين، ويصل وزنه إلى 30 كيلوغراماً للمتر، وبعرض ألف ملم.

وبهذا الإنجاز تكون "الخليج لسحب الألمنيوم" أتمت ما تنص عليه اتفاقية الشراكة التي تجمعها مع شركة "مالتي فورمز" والهادفة إلى توفير مقاطع ألمنيوم ذات جودة عالية لمشروع "برج إندكس" الذي يقع في مركز دبي المالي العالمي".

ويتم تسويق نحو 70 في المئة من انتاج "الخليج لسحب الألمنيوم"، وهي إحدى شركات مجموعة الغرير، في الأسواق المحلية، في حين يتم تصدير الباقي الى أسواق الخليج ودول جنوب شرق آسيا وأوروبا وكندا.


ياسر الملواني

حسن هيكل

نتائج "هيرمس" في النصف الأول: الايرادات 1,53 مليار جنيه والارباح 757 مليون جنيه

حققت المجموعة المالية هيرمس القابضة نمواً قياسياً في إيراداتها وأرباحها خلال النصف الأول من العام الجاري، فأعلنت أن إيراداتها المجمعة بلغت 1,53 مليار جنيه، بزيادة 56 في المئة، مقارنة بالفترة المماثلة من العام الماضي. كما بلغ صافي الأرباح، بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية، نحو 757,7 مليون جنيه، بمعدل نمو قدره 34 في المئة، وبلغ هامش الربح التشغيلي 61,7 في المئة. وذكرت أن نشاط السمسرة ساهم بنسبة 38,9 في المئة من إجمالي الإيرادات التشغيلية، وأنشطة إدارة صناديق الاستثمار والمحافظ المالية وقطاع الاستثمار المباشر بنسبة 32,7 في المئة، ونشاط الترويج وتغطية الاكتتاب بنسبة 10,7 في المئة.

وكشف بيان للمجموعة أن العمليات الإقليمية في أسواق الإمارات والسعودية وقطر وعمان مثّلت 35,3 في المئة من إجمالي إيرادات الأتعاب والعمولات وإدارة الاستثمارات، مقارنة بنحو 21,8 في المئة في النصف الأول من العام 2007.

وقال البيان أنه "خلال الربع الثاني من العام، تم استثمار حساب التداول بصفة أصيل في مصر والإمارات والكويت والسعودية وقطر. وبلغ إجمالي الأرباح الرأسمالية المجمعة، خلال هذه الفترة، 124 مليون جنيه". وأشار البيان إلى أن المجموعة حافظت على مركزها الأول في نشاط السمسرة في كل من مصر والإمارات. وذكرت المجموعة أنها أدخلت شركة "الرؤية" للأوراق المالية العمانية ضمن عملياتها، بعد أن استحوذت على 51 في المئة من أسهمها مع حق إدارتها خلال أبريل الماضي. وإلى ذلك، حصلت "هيرمس" على تفويضين لإصدار صناديق جديدة خلال الربع الثالث من العام الجاري.

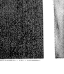
واعتبر الرئيس التنفيذي للمجموعة **ياسر الملواني** أن "هيرمس" شهدت في النصف الأول من العام الجاري أفضل نتائجها على الإطلاق، وذلك على الرغم من تقلب أوضاع الأسواق الإقليمية بسبب التغييرات المستمرة وتباطؤ الاقتصاد العالمي. وأضاف أن أداء الشركة خلال الربع الثاني من العام هو شهادة على مدة قوتها وريادتها في أسواق المنطقة، مشيراً إلى نجاح المجموعة في قيادة عمليتي طرح أولي لشركتين في توقيت واحد، هما عملية شركة "ماريديف" لخدمات البترول بمبلغ 273 مليون دولار، وعملية شركة "بالم هيلز" للتنمية العقارية بمبلغ 343 مليون دولار في البورصة المصرية وشهادات إيداع دولية في بورصة لندن.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة **حسن هيكل**: "إن "هيرمس" تجني ثمار ستراتيجية التوسع الخاصة بها والتي استهدفت إضافة أسواق ومنتجات وعملاء جدد من جميع أنحاء المنطقة"، وأشار إلى أن الأرباح التشغيلية تعكس تركز اهتمام المجموعة على زيادة نشاط إدارة الأصول.

"مورغان ستانلي" و"دويتشه بنك" يسارعان إلى تلقف فتح باب الاستثمار في الأسهم السعودية لغير المقيمين



د. فهد المبارك





د. هنري عزام

يتوقع كل من "مورغان ستانلي" و"دويتشه بنك" إقبالاً كبيراً من الأفراد والمؤسسات الاستثمارية الأجنبية على الاستثمار في الأسهم السعودية بعيد قرار مجلس إدارة "هيئة السوق المالية السعودية"، الموافقة على إبرام اتفاقيات المبادلة في الأسهم السعودية لمستثمرين أجانب غير مقيمين في المملكة، سواء أكانوا مؤسسات مالية أو أفراداً. وكانت "مورغان ستانلي" أول من نفّذ عملية استثمار أجنبي في الأسهم السعودية من خلال عقود المبادلة، ومن خلال إتمامها اتفاقية مبادلة بينها وبين بنك استثمار أجنبي، وفق متطلبات هيئة السوق المالية السعودية في تنفيذ مثل هذه العقود، حيث ستبقى ملكية الأسهم باسم "مورغان ستانلي – السعودية" وتؤول للمستثمر الأجنبي كافة المنافع الاقتصادية الناتجة عن السهم المشترى خلال سريان العقد.

ووصف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ"مورغان ستانلي السعودية" **د. فهد المبارك** بدء تنفيذ عقود المبادلة للمستثمرين الأجانب في سوق الأسهم السعودية، بأنه "حدث تاريخي مهم للاقتصاد المحلي". وقال:" إن ذلك سيتيح للمستثمرين الأجانب المشاركة في سوق الأسهم السعودية (تداول) التي تعتبر أكبر سوق في الشرق الأوسط وتشمل عدداً كبيراً من الشركات العملاقة في القطاع المالي والبتروكيميائي والاتصالات وغيرها".

وتوقع رئيس إدارة الأسواق المالية للدول الناشئة في "مورغان ستانلي" في لندن **كريك نيفن** أن تشهد السوق المالية السعودية إقبالاً شديداً من المستثمرين الدوليين. وقال: "هناك عدد من المستثمرين الدوليين الذين يرغبون في الدخول في اتفاقيات مبادلة للأسهم السعودية لجاذبية هذه السوق التي تعتبر الأكبر في الخليج".

إلى ذلك أعلن "دويتشه بنك" عن استعداده التام للدخول في اتفاقيات مبادلة مع عملائه الأجانب بهدف الاستثمار في سوق الأسهم السعودية. وسيتم إتمام اتفاقيات المبادلة من خلال "دويتشه للأوراق المالية"، الشركة التابعة لـ"دويتشه بنك" في المملكة، والتي قدمت، بدورها، كافة المستندات المطلوبة إلى هيئة السوق المالية في السعودية، بانتظار موافقتها النهائية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"دويتشه بنك" في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ورئيس مجلس إدارة "دويتشه للأوراق المالية" **د. هنري عزام**: "هذا القرار التاريخي لهيئة السوق المالية سيؤدي إلى تعميق وتنويع سوق الأسهم السعودية، وسيشجع على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، كما أنه سيساهم في زيادة الشفافية وصدور تقارير بحثية دورية عن الشركات السعودية المدرجة أكثر شمولية وعمقاً. إن هذا القرار سيرفع من حجم الاستثمار المؤسسي في سوق الأسهم السعودية والذي لا يتجاوز حالياً الـ2 في المئة من إجمالي القيمة الرأسمالية للسوق، مما سيقلل من التذبذبات ويزيد من عدد اللاعبين الرئيسيين فيها".

أما الرئيس التنفيذي لـ"دويتشه للأوراق المالية" **جمال الكشي**، فقال: "إن لوائح التداول في المملكة تضم أكبر عدد من الشركات الريادية في الشرق الأوسط، وتبلغ القيمة السوقية لكافة الأسهم المدرجة قرابة الـ500 مليار دولار أي ما يشكل نحو 1 في المئة من إجمالي القيمة السوقية لبورصات العالم. نحن على أتم الاستعداد للبدء بإبرام اتفاقيات مبادلة مع عملائنا الأجانب غير المقيمين، خصوصاً أننا عملنا لفترة طويلة وبشكل حثيث على تأسيس البنية التحتية المناسبة والآلية المطلوبة لذلك".

"سامبا" تتوقّع ارتفاع التضخّم في السعودية ما بين 11 و12 في المئة

توقّعت مجموعة سامبا المالية أن يتراوح التضخّم في السعودية ما بين 11 و12 في المئة العام الحالي، أيّ أكثر من مستواه عن العام الماضي، لأن كلفتي الإنفاق الحكومي والإسكان سترجحان على أيّ تراجع مُحتمل في أسعار المواد الغذائية.

وخلال سبعة أشهر حتى نهاية أبريل الماضي ارتفع معدل التضخّم السنوي في السعودية إلى 10,5 في المئة، مسجلاً أعلى مستوى منذ السبعينات. وتراجع التضخّم في مايو قليلاً إلى 10,4 في المئة. وأشار تقرير "سامبا" إلى أن ارتفاع نمو السيولة سيطغى على الأرجح على أثر تراجع متوقع في أسعار المواد الغذائية عالمياً. وأضاف التقرير أنه نظراً إلى الإنفاق الحكومي النشط وتراجع احتمالات رفع أسعار الفائدة الأميركية قريباً، فإنه من المرجح أن يظل نمو السيولة المحلية واضحاً، مُتوقعاً أن يزيد معدل التضخّم في السعودية على الأرجح إلى ما بين 11 و12 في المئة هذا العام، من 4,1 في المئة العام الماضي، قبل أن يتراجع إلى 10 في المئة في العام المقبل.

"إعمار للخدمات المالية" في السعودية

أفصحت شركة إعمار للخدمات المالية أنها ستطلق شركة للخدمات المالية في المملكة العربية السعودية في إطار خطتها التوسعية إقليمياً.

ولفت رئيس قسم تطوير الأعمال الدولية في الشركة **جمال ياسين** إلى أن "رأس مال الوحدة المالية في السعودية سيبلغ 100 مليون درهم، ومن المنتظر أن تبدأ أعمالها بعد الحصول على الموافقة النهائية من السلطات المعنية"، مُشيراً إلى أنه "في العام الماضي تمّت الموافقة المبدئية على إنشاء وحدة إعمار للخدمات المالية في السعودية حيث ستقدم خدمات استشارية بدءاً من إدارة الأصول وانتهاءً بأعمال الوساطة".

وتابع: "تتطلع الشركة أيضاً إلى إنشاء وحدات في مصر وقطر لكنها لم تتقدم بعد بطلبات للحصول على تراخيص عمل".



خلال إطلاق نسيج

من اليمين: محمد إبراهيم الشيباني، د. حسين حامد حسن، خالد الكمده، (العضو المنتدب للمجموعة والرئيس التنفيذي لـ"بنك دبي الإسلامي") وسهيل زبيري

بنك دبي الإسلامي يُطلق دار الشريعة للاستشارات

أطلق "بنك دبي الإسلامي" شركة جديدة تابعة له هي "دار الشريعة للاستشارات القانونية والمالية"، ستكون بمثابة مركز شامل لكافة خدمات الاستشارات القانونية والمالية، وتوفر حلولاً شرعية لكافة أنواع التعاملات المالية والمصرفية الإسلامية. وفكرة إطلاق "دار الشريعة" بدأت منذ أن أسس البنك في العام 2004 "إدارة التنسيق الشرعي"، التي قامت بتنفيذ عدد من أهم المعاملات المالية الإسلامية بما فيها عمليات الصكوك.

وبالمناسبة، قال رئيس مجلس إدارة "بنك دبي الإسلامي"، مدير ديوان حاكم دبي، **محمد إبراهيم الشيباني**: "كونه أول بنك إسلامي في العالم، يحتل بنك دبي الإسلامي مكانة مرموقة في قطاع الصيرفة الإسلامية، وفي مجال تطبيق الممارسات المتوافقة مع أحكام الشريعة"، وأعلن أن الشركة الجديدة ستعمل بإشراف د. **حسين حامد حسن، وسهيل زبيري**.

وسيتولى د. **حسين حامد حسن** منصب مدير في "دار الشريعة"، وهو يعمل مع "بنك دبي الإسلامي" منذ العام 1999، رئيساً لهيئة الفتوى والرقابة الشرعية. ويحمل درجة الدكتوراه في الدراسات الإسلامية من كلية الشريعة في جامعة الأزهر، وماجستير في الاقتصاد من جامعة القاهرة في مصر، إضافة إلى ماجستير في القانون المقارن من جامعة نيويورك.

وسيتولى **سهيل زبيري**، منصب الرئيس التنفيذي لـ"دار الشريعة"، وهو يمتلك خبرة تتجاوز الـ25 عاماً، ويعمل في البنك منذ العام 2001، وشارك في هيكلة العديد من عمليات الصكوك، والتمويلات المشتركة، ما أكسبه خبرة كبيرة في مجال تطبيق مبادئ الشريعة الإسلامية على المعاملات المالية.

"مدينة" بين اليمن وجيبوتي بـ 200 مليار دولار

أعلنت شركة النور القابضة السعودية عن عزمها تنفيذ مدينة استثمارية على مياه البحر الأحمر تربط بين قارتي آسيا وأفريقيا، بكلفة 200 مليار دولار. وتكشف الخطة الأساسية للمشروع، الذي يمثل أول رابط فعلي يصل بين أفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط منذ افتتاح قناة السويس، عن إنشاء مدينة مساحتها 1500 كيلو متر مربّع على الطرف الجنوبي – الغربي لليمن، تقابلها مدينة شبيهة بمساحة 1000 كيلو متر مربّع على ساحل جيبوتي، يربطهما جسر بطول 28 كلم، إضافة إلى خط أنابيب لتوصيل المياه والبترول.

وكشف رئيس مجلس إدارة الشركة د. **طارق محمد بن لادن** عن الانتهاء من مرحلة التخطيط المبدئية، والتوقيع على اتفاقيات بين حكومتي اليمن وجيبوتي للبدء في المحادثات الخاصة باستقطاب الاستثمارات مع الحكومات الأخرى والمستثمرين المؤسسين، مُفصحاً عن جذب المشروع لنحو 50 مليار دولار من شركات خليجية وعالمية لصالح الجسر والمطار والميناء.

بنك الإثمار يطلق مع 9 شركات خليجية "نسيج" للتطوير العقاري

نجح بنك الإثمار في قيادة مجموعة من الشركات الاستثمارية الإقليمية، لإطلاق شركة **نسيج**، كشركة متكاملة للتطوير العقاري. ويبلغ رأس مال الشركة المصرح به 2 مليار دينار بحريني، والمدفوع 300 مليون. وستوفر الشركة خدمات التطوير والتشييد، وتصنيع وتوريد مواد البناء، وخدمات إدارة المرافق، وخدمات الرهن العقاري، والتخطيط العقاري والاستشارات العقارية، وخدمات التسويق.

وتتألف قاعدة مساهمي الشركة من 9 شركات إقليمية يقودها بنك الإثمار، وهي: الهيئة العامة للتأمين الاجتماعي (الهيئة التي نتجت عن دمج صندوق التقاعد والهيئة العامة للتأمينات الاجتماعية)، شركة الصفاة للإستثمار في الكويت، بنك البحرين والكويت، بنك الإسكان، النخيل كابيتال، فينتشركابيتال بنك، بيت الاستثمار العالمي في الكويت، مصرف الشامل، وشركة الإثمار للتطوير.

ووافقت حكومة البحرين على طرح 40 في المئة، من رأس مال الشركة في اكتتاب عام مبدئي، على أن تدرج هذه الأسهم في بورصة البحرين للأوراق المالية في وقت لاحق من هذا العام، ومن المقرر أن تبلغ قيمة السهم العادي 100 فلس بحريني.

وبمناسبة إطلاق الشركة الجديدة، قال رئيس مجلس إدارة بنك الإثمار **خالد جناحي**: "يعد إطلاق **نسيج** إنجازاً مهماً في تطور اقتصاد البحرين، ويأتي ثمرة للتعاون بين مؤسسات متنوعة من القطاع الخاص". وأضاف: "لقد عانى قطاع الإنشاءات في البحرين ولمدة طويلة من القيود المفروضة على الموردين، ومن نقص المهارات اللازمة، ونتج عن ذلك تأخر إنجاز العديد من مشاريع التطوير الكبيرة وإعاقة النمو الاقتصادي. ومن هنا برزت الحاجة إلى شركة مثل **نسيج**، كشركة تطوير عقاري متكاملة تدير جميع خدمات قطاع الإنشاءات والعقارات، من مراحل التخطيط الأولية إلى تصنيع مواد البناء وتسويق وتمويل مشاريع التطوير".

وأضاف **جناحي**: "نهدف من وراء إطلاق الشركة إلى تقديم دفعة قوية لقطاع الإنشاءات والعقارات في البحرين. ومن خلال ضمان استقرار الأسعار والمنافسة، فإننا سنعمل على توفير مساكن تناسب جميع شرائح المجتمع البحريني. وستركز **نسيج** مبدئياً على السوق البحرينية، لكنها في الوقت ذاته تخطط للتوسع في دول الخليج الأخرى، حيث تشير التقارير إلى أن قطاع التطوير العقاري في دول مجلس التعاون الخليجي تفوق قيمته الـ 2000 مليار دولار، إلا أن ما يحظى بالتنفيذ يقل عن ربع هذه المشروعات. ولدى مملكة البحرين وحدها مشاريع قيد الإنشاء تصل قيمتها إلى نحو 7,5 مليارات دولار، إضافة إلى مشاريع أخرى مستقبلية تقدر بنحو 18,5 مليار. وتؤكد التوقعات استمرار الطلب على مشاريع التطوير العقاري في البحرين لتبلغ ذروتها في العام 2010".

فشل مفاوضات "أجندة الدوحة للتنمية" يضع منظمة التجارة العالمية أمام امتحان جديد

كتبت ناهد نعماني

فشل الاجتماع الوزاري المصغّر لمنظمة التجارة العالمية (21–29 يوليو 2008) في التوصل إلى اتفاق حول المفاوضات التجارية في "أجندة الدوحة للتنمية". وقد تعثرت المفاوضات عند موضوع "آلية الوقاية الخاصة" التي تسمح للدول النامية بزيادة تعريفاتها الجمركية لحماية مزارعيها من زيادة الواردات الزراعية، بعد أن كانت حققت المفاوضات تقدماً حول 18 موضوعاً من أصل 20 كانت مدرجة على جدول الأعمال، جميعها يدور حول موضوعي السلع الزراعية والصناعية.

ويعكس هذا الفشل عمق الخلافات بين الدول الأعضاء. وقد اعتبره البعض انتكاسة للنظام التجاري متعدد الأطراف، في وقت تواجه معظم الدول تحديات عديدة على المستويات الاقتصادية والاجتماعية والتنموية، كأزمة الغذاء وارتفاع أسعار النفط ومشكلة التضخم.

وإذا كان هذا الفشل فاجأ عدداً من الدول الأعضاء، بالنظر إلى التقدم الذي حصل في كثير من المواضيع، إلا أنه كان متوقعاً، كما يبدو، من قبل مناهضي العولمة الذين، وللمرة الأولى، لم يتظاهروا خارج مقر المنظمة، وكأنهم على علم باستحالة التوصل إلى اتفاق.

وعلى الرغم من دعوة 40 وزيراً إلى الاجتماع، إلا أن معظم المفاوضات جرت بين وزراء 7 دول هي: الولايات المتحدة، الاتحاد الأوروبي، الهند، البرازيل، الصين، اوستراليا، واليابان، إضافة إلى المدير العام للمنظمة **باسكال لامي**، الأمر الذي دعا بعض الديبلوماسيين إلى تسمية هذا الاجتماع بـ"الاجتماع الوزاري متناهي الصغر".

ويرى بعض المحللين أن الأوضاع السياسية في عدد من الدول الرئيسية المشاركة في المفاوضات لم تكن مؤاتية لتقديم تنازلات تفضي إلى اتفاق. فالولايات المتحدة والهند على أبواب انتخابات برلمانية، والاتحاد الأوروبي يرأسه رئيس جديد، وموجة الحمائية بين الدول إلى تزايد. وقد تم تبادل الاتهامات، فحمّل بعض المحللين الولايات المتحدة مسؤولية فشل المفاوضات، لعدم رغبتها البحث في موضوع القطن، الذي يلي موضوع "آلية الوقاية الخاصة". فالقانون الذي اتخذته الولايات المتحدة العام 2008 للمحافظة على دعم القطن أو العمل على زيادته في السنوات الخمس المقبلة، جعل من الصعب عليها تقديم تخفيض للدعم بنسبة 70 في المئة. في المقابل، ألمحت الولايات المتحدة إلى "أن الصين والهند هما اللتان تسببتا في فشل المفاوضات من خلال رفضهما لبعض العناصر في طروحات المدير العام للمنظمة".

ويأتي الخلاف على "آلية الوقاية الخاصة" ليجسد نزاعاً بين تيارين داخل المنظمة. **الأول**، تمثله مجموعة "ج 33" التي تضم معظم الدول النامية، وهي ترى أن آلية فعّالة للوقاية الخاصة ستساهم في دعم مزارعيها وأمنها الغذائي، وتتخوف من أن تفضي المفاوضات إلى المزيد من الانفتاح، في وقت تعاني أسواقها من تدفق الواردات الرخيصة. أما التيار **الثاني** الذي تنتمي إليه الدول المتقدمة وتدعمها بعض الدول النامية، فيسعى إلى توسيع النفاذ إلى الأسواق. وترى الولايات المتحدة ومجموعة الكارينز أن وجود آلية فعالة للوقاية الخاصة يعيق تحقيق مكاسب من النفاذ إلى الأسواق، وهو ما ترى أنه يشكل هدف الاجتماع.

وفي حين دعا **باسكال لامي** الأعضاء إلى "وقفة مع النفس لإعادة الأمور إلى مجراها". طالب عدد من الوزراء بـ"الحفاظ على التقدم الذي تم إحرازه في مجالي الزراعة والسلع الصناعية". وأعرب عدد آخر عن "عدم الرغبة في العمل على أساس النصوص التفاوضية المطروحة"، كما أعلن آخرون "عدم موافقتهم على بعض القضايا". أما الولايات المتحدة فدعت إلى "أسلوب مختلف في المفاوضات يركّز على عدد من المواضيع، خصوصاً تلك التي تمّ التوصل إلى توافق في شأنها".

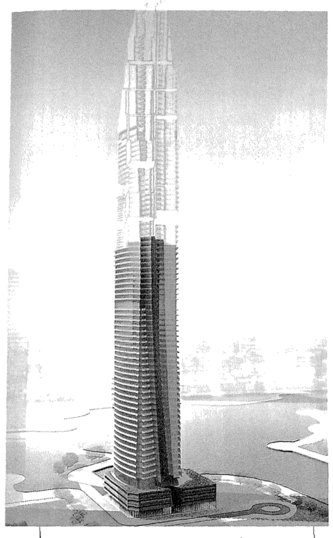
الغموض يكتنف مفاوضات الزراعة والنفاذ إلى الأسواق

إلا أن ما أكده هذا الاجتماع هو أن القرار لم يعد للدول المتقدمة وحدها، فقد ساهم تسارع النمو في الصين والهند وعدد آخر من الدول النامية وتزايد أهميتها كمصدر مهم وسوق واسعة، إلى جعلها مفاوض أساسي قادر على إملاء متطلباتها في المفاوضات، الأمر الذي غيّر في ميزان القوى بين الدول الأعضاء.

ويثير هذا الفشل التساؤل حول مستقبل المفاوضات ومصداقية المنظمة. فهناك تخوف من أن يؤدي تزايد الاتفاقيات الثنائية في مختلف مناطق العالم إلى تقليص دور المنظمة في التوصل إلى تنظيم للتجارة العالمية على أساس عادل؛ وهناك تخوف من تجاهل عدد من الدول الأعضاء للقرارات الصادرة عن آلية تسوية المنازعات في المنظمة إذا ما تم الإيحاء بعدم قدرة المنظمة التوصل إلى تحرير للتجارة. وبحسب مصدر في منظمة التجارة العالمية فـ"لن يؤثر أي إخفاق في مفاوضات "أجندة الدوحة للتنمية" في تهديد كيان منظمة التجارة العالمية، التي ستستمر في مهامها في الإشراف على تطبيق القواعد التجارية القائمة التي سبق أن وافقت عليها حكومات الدول الأعضاء وصدقت عليها برلماناتها".

وتجدر الإشارة إلى أن "أجندة الدوحة للتنمية" تعتبر أجندة مفاوضات طموحة وخصوصاً من ناحية النفاذ إلى الأسواق بحيث يتطلب فتح الأسواق في مواضيع الزراعة، النفاذ إلى الأسواق للمنتجات غير الزراعية والخدمات وقرارات صعبة من الدول الأعضاء.

ماذا سيحصل داخل المنظمة بعد انتهاء العطلة الصيفية؟ يسود الاعتقاد أن الاجتماعات التي كانت مقررة سابقاً مثل اجتماع "مجموعة تسهيل التجارة" أو "مجموعة القواعد" ستستأنف، أما الاجتماعات حول موضوعي الزراعة والنفاذ إلى الأسواق فيسودها الغموض. ■



داماك
من فورة المشاريع إلى أزمة الاستحقاقات

دبي – الإقتصاد والأعمال

ما الذي يجري فعلاً في شركة "داماك" إحدى أكبر شركات التطوير العقاري الخاصة في دبي؟ وما هي صحة الشائعات المتزايدة حول القوة المالية للشركة وقدرتها على تنفيذ عشرات المشاريع الملتزم بها والتي ارتفعت تكلفتها بسبب التأخير المتمادي في التنفيذ؟ وهل صحيح أنّ السوق المالية لم تعد متحمسة لتقديم قروض الرهن العقاري للمشترين في مشاريع داماك بسبب عدم تأكد البنوك ومؤسسات التمويل من أن تلك المشاريع ستنفّذ أو تُسلّم في الوقت الموعود؟ وهل صحيح أن "داماك" اضطرت إلى رد الأموال للمستثمرين في مشروعين بعد أن عجز هؤلاء عن تأمين قروض مالية لتمويل شراء وحدات في مشاريعها؟ ما هي – إن صحت هذه المعلومات – مضاعفات تراجع التمويلات المتاحة للمشترين على مشاريع "داماك" بل وعلى سيولة الشركة بالذات؟ وكيف ستنعكس التطورات الحاصلة واللغط المتزايد في السوق على خطط كان أعدّها رئيس الشركة حسين سجواني لطرح داماك في بورصة دبي؟

هذه الاسئلة قد لا تتعدى حتى الآن حدود الهمس، لكنها أصبحت الحديث المتداول في كواليس السوق العقارية في دبي، وقد أضيف إليها في الأسابيع الأخيرة ارتفاع وتيرة التكهنات حول الخيارات المطروحة أمام حكومة دبي في حال تأكد أن "داماك" تواجه صعوبات هيكلية في تنفيذ عدد آخر من المشاريع التي باعتها للجمهور وخصوصاً للمستثمرين الأجانب. ذلك أن "داماك" على الرغم من كونها شركة خاصة باتت بسبب التوسّع الكبير في مشاريعها العقارية لاعباً أساسياً في سوق دبي العقارية ولا يمكن لحكومة دبي بالتالي أن تتجاهل الظروف التي قد تكون تراكمت عليها، وقد أظهرت هذه مدى الأهمية التي تعلقها على احترام "داماك" وغيرها من شركات التطوير لالتزاماتها عندما تدخلت بشكل حازم لإجبار "داماك" على التراجع عن قرار إلغاء مشروعها المسمى "بالم سبرنغ" في مارس الماضي. لكن "إجبار" الشركة على المضي في المشروع شيء وقدرة هذه الأخيرة على تنفيذ ذلك الالتزام موضوع آخر تماماً. كما أن مواجهة مشكلة العجز في مشروع واحد قد تكون في حد ذاتها عملية معقدة ومكلفة، فماذا لو تبيّن أن مشكلة العجز أوسع بكثير وتطال عدداً آخر من المشاريع لا يعرف عددها الآن، خصوصاً وأن أعراض الاعتلال واحدة وهي انفلاش كبير في إطلاق مشاريع مقابل اختناقات جسيمة وحالات تأخير متمادية في تنفيذ تلك المشاريع في المواعيد المحددة (الأمر الذي يؤدي في حد ذاته إلى رفع تكلفة التنفيذ وإهدار هوامش الربح الأصلية على المشاريع). وهذا مع العلم أن السوق نظرت إلى إلغاء "داماك" لشروع "بالم سبرنغ" نظرة شبيهة بتصرف البنك الذي يعجز عن رد وديعة كبيرة أي أن الناس لا يحتاجون بعدها لأي دليل أضافي على أن البنك في مشكلة وأن عدم القدرة على رد وديعة كبيرة واحدة تعني غالباً أن هناك مشكلة محتملة في حال طلب بعض أصحاب الودائع الأخرى ردّ ودائعهم. بتعبير آخر، إذا كانت مشكلة "داماك" مجرد صعوبات تأخير لا يرافقه عجز حقيقي عن التنفيذ فالمسألة قد تكون قابلة للمعالجة، لكن إذا كانت الشركة أمام مشاريع كثيرة يصعب عليها الآن تنفيذها وفق معدلات التكلفة المرتفعة الحالية، فإنه سيكون على حكومة دبي التدخل بصورة أكثر مباشرة لبلورة الحل الذي يساعد الشركة فعلاً على تنفيذ تلك الالتزامات ويحمي صورة دبي وحقوق المستثمرين.

يبقى القول أن السبب الأهم لمشاكل "داماك" قد لا يكون في ارتفاع تكلفة تنفيذ المشاريع فحسب، بل أيضاً في ضعف الهياكل التنفيذية في الشركة وربما في الإدارة غير المتبصرة للسيولة وذلك عن طريق استخدام الحاصلات النقدية الأولية لبيع المشاريع في أغراض مؤقتة أطول أجلاً مثل تحويل الأموال ما بين المشاريع أو استخدامها لشراء المزيد من الأراضي أو أي أغراض استثمارية أخرى.

ويبقى السؤال الآن هو هل أن مشكلة "داماك" محصورة في عجزها عن تنفيذ وتسليم مشروع واحد، أم أن المشكلة قد تكون توسّعت إلى مشاريع أخرى؟ وفي هذه الحال ما هو الحجم الفعلي للمشكلة وما هو عدد المشاريع المهددة؛ وأخيراً ما هو حجم وتكلفة الحل الذي قد تضطر حكومة دبي لابتداعه بهدف تلافي حصول هزة في السوق العقارية؟

سجواني: في الخليج أزمة تنفيذ بسبب ارتفاع التكلفة والنقص الكبير في العمالة وفي المقاولين الثانويين

غني عن القول أن أساليب "داماك" في إطلاق المشاريع ومن ثم ترويجها بشتى الوسائل ثم التأخر المنهجي في التسليم وتبديل المواعيد كان قد جعل الشركة موضوعاً دائماً للجدل في دبي وفي الخارج، لكن موجة القلق حول الوضع الحقيقي في "داماك" ثارت خصوصاً بعد محاولة الشركة التملص من مشروع "بالم سبرنغ" في نخلة جبل علي. إذ كان القرار سابقة بكل معنى الكلمة لم تلجأ إليها أي شركة في دبي، كما أن الطريقة التي تم بها بعد سلسلة من عمليات تأخير موعد التسليم بدت نذيراً مقلقاً من شركة كانت في أمسّ الحاجة لاستمرار الثقة بمشاريعها وبوضعها المالي. وهذا ما جعل البعض مقتنعاً بأن قرار إلغاء مشروع "بالم سبرنغ" كان بالفعل تصرفاً يائساً ويدل على تقلص هامش المناورة المالية أمام "داماك" ويثير أسئلة جدية حول الوضع الحقيقي في الشركة ووضع المشاريع الباقية.

تفاقم مشكلة التأخير

ألقت أزمة مشروع "بالم سبرنغ" بـ"داماك" فجأة في دوّامة مزعجة من الأسئلة والتكهنات، كما ساهمت بتسليط الأضواء على حالات التأخير الفادح الكثيرة التي تواجه الشركة والمستثمرين في مشاريعها. وبدأ العديد من المستثمرين الأجانب الذين التزموا الصبر في السابق برفع الصوت والتحرّك العلني طلباً لإيضاحات مطمئنة بعد المخاوف التي أثارها إلغاء مشروع بالم سبرنغ. وقد تبيّن مثلاً أن مشروع "سمارت هايتس" الذي يفترض تسليمه إلى المشترين في غضون العام الحالي ما زال في مرحلة حفر الأساسات وعمليات التدعيم، مما يعني أنه وفي أحسن الحالات قد لا يسلم قبل العام 2010. أما مشاريع قرية الجميرة الجنوبية التي بيعت أيضاً العام 2006 مع التزام تسليمها في العام 2008 فإنها لم تدخل مرحلة التنفيذ بعد. وهناك أيضاً

إلغاء بالم سبرنغ أثار مخاوف بوجود مشكلة أوسع في تنفيذ مشاريع داماك وأثّر على تمويل المشترين



حسين سجواني

مشروع "أوشن هايتس" في دبي مارينا الذي يمثل نموذجاً آخر عن التقلبات والتغييرات الاعتباطية التي تطرأ على مشاريع "داماك" تصميماً ومواصفات ومواعيد تسليم. فقد أطلق المشروع كبرج بـ43 طابقاً وبيع على أساس تسليم وحداته في نهاية العام 2007، ثم أعلن عن تأجيل التسليم حتى يونيو من العام 2008، ثم تمّ رفع البرج إلى 50 طابقاً بهدف زيادة عدد الشقق التي يمكن بيعها قبل صدور قانون الحساب المستقل بكل مشروع، وبعدها ومن دون أي سابق إنذار تمّ رفع البرج إلى 83 طابقاً، وتم تأخير تسليم المشروع حتى نهاية 2009. أما الآن فقد أصبح التاريخ المتوقع لتسليم المشروع في نهاية 2010 أو ما بعده، أي أن المشروع تأخر حتى الآن على الأقل نحو أربع سنوات! كما أن مشروع "لايك فيو" في قرية الجميرة تأخر سنتين وقد بدأ بعض المشترين يطالبون "داماك" بالتعويض عن خسارة العائد الإيجاري نتيجة التأخير في التسليم. أخيراً فإن مشروع "بالم سبرنغ" الذي أعلنت "داماك" التزامها تنفيذه لم يظهر في جدول تعهداتها بالتسليم الممتد حتى العام 2010، مما يعني أن المشروع لن يتم تسليمه إلا بعد ذلك التاريخ علماً أن التاريخ الأولي للتسليم كان في العام 2007.

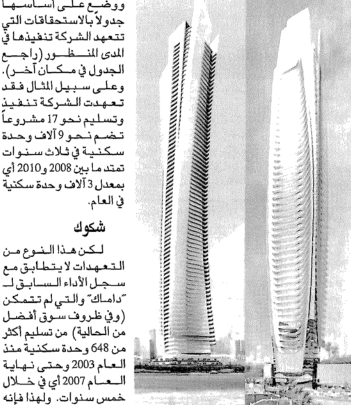
"داماك" تحاول طمأنة السوق

في مواجهة الحملة المتزايدة على وضع "داماك" أقر **حسين سجواني** في حديث صحفي أدلى به بعد فترة وجيزة من انفجار أزمة "بالم سبرنغ"، بأن الطفرة العقارية في المنطقة ولا سيما في دبي "تجاوزت بكثير قدرة المنطقة على تطوير المشاريع الملتزم بها في الوقت المحدد". وعزا **سجواني** السبب الرئيسي للفشل المتزايد في تنفيذ المشاريع العقارية إلى "الارتفاع الكبير في تكلفة مواد وتجهيزات البناء والنقص الكبير في العمالة وفي المقاولين

الثانويين المحترفين وذوي الخبرة"، معلناً التزام "داماك" تسليم الزبائن وحداتهم التي اشتروها "في أقرب وقت ممكن".

في الوقت نفسه أصدرت "داماك" – بدفع من حكومة دبي – سلسلة من البيانات الصحفية شددت فيها على أن تركيزها سيتحوّل بعد الآن من إطلاق مشاريع جديدة إلى تنفيذ المشاريع القائمة وتسليمها إلى المشترين، بل أن الشركة حددت تواريخ جديدة لتسليم مختلف المشاريع التي تم بيعها في السابق. وقام أحد مواقع الإنترنت المهتمة بالأمر بتجميع بيانات "داماك" ووضع على أساسها جدولاً بالاستحقاقات التي تتعهد الشركة تنفيذها في المدى المنظور (راجع الجدول في مكان آخر). وعلى سبيل المثال فقد تعهدت الشركة تنفيذ وتسليم نحو 17 مشروعاً تضم نحو 9 آلاف وحدة سكنية في ثلاث سنوات تمتد ما بين 2008 و2010 أي بمعدل 3 آلاف وحدة سكنية في العام.

"داماك" طمأنت المستثمرين بالتشديد على نيتها تسليم 17 مشروعاً قبل نهاية 2010، لكن قليلين يؤمنون بذلك في ضوء التجارب السابقة



شكوك

لكن هذا النوع من التعهدات لا يتطابق مع سجل الأداء السابق لـ"داماك" والتي لم تتمكن (وفي ظروف سوق أفضل من الحالية) من تسليم أكثر من 648 وحدة سكنية منذ العام 2003 وحتى نهاية العام 2007 أي في خلال خمس سنوات. ولهذا فإنه من الجائز القول بأن المواعيد الجديدة لتسليم المشاريع قد لا تكون أكثر من إعلان نوايا هدفه المباشر والفوري تهدئة خواطر السوق والمستثمرين أكثر من كونه برنامجاً جدياً للتنفيذ، كما أن البرنامج لا يطاول إلا قسماً فقط لا يمثل أكثر من 30 أو 35 في المئة من مجموع مشاريع "داماك" الملتزم بها. وفي هذه الحال ما هي الخطة بالنسبة للمشاريع الباقية وهل هناك جدول تنفيذ آخر يستهدف تغطيتها وبالتالي معاونة "داماك" على استرجاع صدقيتها في السوق؟

أسباب عميقة لمأزق الاستحقاقات

السؤال الطبيعي الذي يطرح نفسه هنا هو لماذا تبدو مشاكل التأخير الفادح واضطراب العلاقة بالمشترين بل وبعض التخبط (الذي بدا واضحاً في محاولة إلغاء "بالم سبرنغ") متركزة في شركة "داماك" أكثر من غيرها من الشركات؟ بكلام آخر إن ظروف السوق من ارتفاع التكلفة إلى التنافس على الموارد البشرية وغير ذلك من العوامل هي ظروف عامة تنطبق على "داماك" كما تنطبق على غيرها. لكننا نرى أن الشركات الكبرى الأخرى التي تقود السوق لم تظهر علامات على وجود مشكلات مماثلة لديها، إذ إنّ المشاريع تُسلّم عموماً في وقتها أو بتأخير طفيف لا يؤثر بصورة فادحة على صورة الشركة أو مصالح المشترين.

ومعروف أيضاً أن الشركات القوية والتي تمتلك فريقاً تنفيذياً كفوءً وإدارة حذرة للسيولة وخبرة في

أولويات خاطئة

بعد قليل من عاصفة إلغاء مشروع "بالم سبرنغ" ثم العودة عن القرار بضغط من حكومة دبي، بدا أن "داماك" في أمسّ الحاجة لإعادة ثقة السوق بقدرتها على تنفيذ المشاريع وعزمها على احترامها لتعهداتها بإعطاء الأولوية للتنفيذ وتسليم المشاريع على حساب الدخول في مشاريع والتزامات جديدة. وبالفعل بدأت الشركة إصدار بيانات تؤكد فيها أنها ستنقل اهتمامها من تسويق مشاريع جديدة إلى تسليم المشاريع التي لم يباشر بتنفيذ الكثير منها بعد. لكن شهية "داماك" إلى المشاريع الجديدة انفتحت بأسرع مما يتوقع إذ أعلن رئيسها حسين سجواني في حديث صحفي أدلى به في يونيو الماضي نية الشركة تنفيذ مشروع بقيمة 18,3 مليار دولار في كردستان العراق. كما كانت قد أعلنت الشركة عن نيتها استثمار نحو مليار دولار في فييتنام وذلك قبل أن تكشف عن أنها اشترت أرضاً في ماليزيا بقيمة 121 مليون دولار من إحدى شركات التطوير الماليزية.

حتى عندما كانت "داماك" متوقفة عن تنفيذ مشروع "بالم سبرنغ" ومتأخرة سنوات في تنفيذ عدد آخر من المشاريع التي بيعت على الخريطة للمستثمرين، كان رئيسها يعلن خلال العام 2007 عن خطط طموحة للتوسّع في مختلف أنحاء العالم. ففي حديث صحفي قال سجواني أن "داماك" ستضاعف أربع مرات حجم استثماراتها إلى 25,5 مليار دولار "في غضون السنوات الثلاث المقبلة" وإلى أنها ستستثمر نحو 15 مليار دولار في مصر وحدها ونحو 5 مليارات دولار في السعودية.

في الوقت نفسه تقريباً كان الرئيس التنفيذي لـ"داماك" جون ريدوك يعلن عن برنامج طموح للاستثمار في الشرق الأقصى يشمل سنغافورة وماليزيا، وذلك بالإضافة إلى مشروع البرجين اللذين تعدّ الشركة لتنفيذهما بقيمة 1,2 مليار دولار في مقاطعة تيانجن في الصين. وفي الوقت نفسه كشفت "داماك" عن خطة لاستثمار نحو 5 مليارات دولار في سوق العقار الهندية "في غضون السنوات الثلاث المقبلة"، وأعلن سجواني أن المشروع الأول في الهند سيبدأ تنفيذه "في غضون 12 شهراً" من ذلك التاريخ، مضيفاً أن "داماك" ستوفر التمويلات اللازمة لتلك المشاريع الطموحة من "أموالها الخاصة".

مواجهة الأزمات، تستطيع عادة الصمود بصورة أفضل والاستمرار حتى وإن تأثرت أرباحها بسبب ما قد يصيبها من تقلبات السوق أو ارتفاع التكلفة أو تباطؤ الطلب. في المقابل فإن الشركات الأضعف والأقل خبرة أو كفاءة من حيث التخطيط الستراتيجي والإدارة اليومية للعمليات أو إدارة الموارد المالية تكون عادة أول من يتأثر بالأزمة نفسها لأنها أقل استعداداً لامتصاص الصدمات. وإذا أردنا استخدام "داماك" كنموذج على هذه الحالات، فإنه في الإمكان الإشارة إلى عدد من نواحي الضعف والأخطاء الأكثر شيوعاً التي وقعت فيها الشركة، ومن أهمها:

• التوسّع السريع في إطلاق المشاريع قبل التأكد من قدرة الشركة على استيعاب المشاريع السابقة وتسليمها في الوقت المحدد لأصحابها، وبالتالي تأمين الموارد وآليات التنفيذ بصورة مسبقة. إن مشكلة التأخير المتفاقمة هي النتيجة الطبيعية للتفاوت الكبير بين عدد المشاريع التي بيعت على الخريطة والمقدرة الفعلية للشركة على التسليم.

• لجأت "داماك" إلى إطلاق عشرات المشاريع العقارية الطموحة والجديدة في مرحلة اتسمت بفورة مشاريع غير مسبوقة في المنطقة، وقد أدى طرح كل تلك المشاريع في أوقات متقاربة إضافة إلى فورة الإنفاق الحكومي والاستثمارات الخاصة إلى إطلاق ضغوط تضخمية غير مسبوقة في الخليج خصوصاً في قطاع البناء. وأدى الازدهار العمراني في العديد من البلدان المصدِّرة للعمالة مثل الهند إلى انكماش كبير في سوق العمالة الماهرة في الخليج وإلى ارتفاع متسارع في تكلفة هذا العنصر المهم من عناصر تكلفة المشاريع. بذلك وقعت "داماك" في فخ التضخم من دون تحضير كافٍ وباتت تتمنى اليوم لو أنها لم تطرح كل تلك المشاريع والتي بدأ الواحد منها يستحق بعد الآخر.

• حتى لو كانت "داماك" جادة -وليس من شك في ذلك- في محاولة تنفيذ عشرات المشاريع التي طرحتها في السوق، فإن الشركة قد لا تفلح في ذلك بسبب ضعف قدرتها على منافسة الشركات الكبرى مثل "إعمار" و"نخيل" و"ديار" و"الدار" و"صروح" وغيرها على استقطاب الموارد الحيوية البشرية والمادية اللازمة لتنفيذ المشاريع. وقد لجأت كل تلك الشركات إلى تطبيق

ماكينة مشاريع وترويج وضعف مزمن في التنفيذ

الهدف الأول لماكينة إطلاق المشاريع الجديدة كان ضمان استمرار تدفّقات السيولة من المستثمرين

إذا تأكدت مصاعب "داماك" في تنفيذ عشرات المشاريع التي باعتها على الخريطة، فإن الشركة تكون قد وقعت ضحية للتعارض الكبير بين قدرتها على تصميم المشاريع الجذابة وترويجها بأكثر الوسائل ابتكاراً - وإثارة للجدل- وبين طاقتها على تنفيذ المشاريع المباعة ضمن الوقت المحدد ووفق المواصفات والنوعية الملتزم بها مع المشترين.

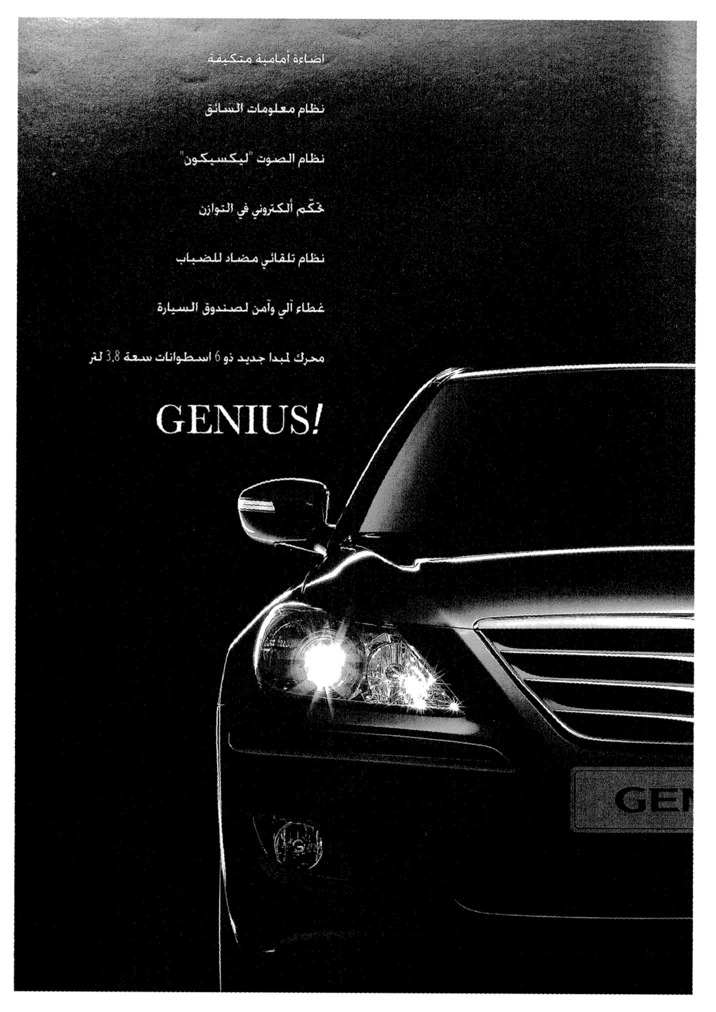
لقد أنشأت "داماك" واحدة من أكثر ماكينات التسويق والترويج فعالية في سوق العقار الخليجية، لكن ما هو واضح الآن أن الشركة لم تمتلك ستراتيجية واضحة أو ماكينة مقابلة للتنفيذ السليم وعلى الوقت بحيث تحوّل النجاح التسويقي الآن إلى اختناقات في التنفيذ بدأت ترتدّ سلبياً على الشركة وصورتها، بل باتت تؤثر على مقدرتها في تأمين التمويل السكني للمشترين في مشاريعها بسبب عدم ثقة مؤسسات التمويل والبنوك بقدرة الشركة على التسليم في الوقت المناسب.

وفي سوق يزداد فيها التزاحم على الموارد وقدرات التنفيذ بين شركات المقاولات والتطوير فإن الشركات التي ستتمكن من البقاء والنجاح هي التي تستطيع التسليم واحترام التزاماتها عبر السيطرة الفاعلة على عملية التطوير في مختلف مراحلها وليس في مرحلة تصميم المشاريع وبيعها "على الخريطة" فحسب.

يمكن القول أن المصدر الأساسي لمشكلات "داماك" هي في أنها أعطت الأولوية المطلقة لإطلاق المشاريع الجديدة وبيعها إلى الجمهور كوسيلة لتحصيل التمويل الرخيص بل المجاني من السوق والذي يعاد توجيهه لشراء المزيد من الأراضي وإطلاق المزيد من المشاريع. وقد اكتشفت الشركة مثل غيرها أن من أهم الأمور أن تبقى السيولة تتدفّق على الشركة وهذا يعني أن يستمر مهندسو المشاريع الجديدة والمسوّقون في العمل ليل نهار. ولأن السوق في دبي لم تكن منظمة فقد تمكنت شركات التسويق من خلق نوع من الهيستيريا الشبيهة بهيستيرية الأسهم مع فارق أن هيستيريا العقار بدت أكثر أماناً مع تعزز الاقتناع بأن نمو دبي والأرباح الكبيرة من العقار حالة قابلة للاستمرار لفترة طويلة.

كان هم داماك أن تبقى السيولة تتدفق على خزائنها من المشاريع الجديدة وأن يبقى العملاء يتهافتون على تلك المشاريع. واكتشفت الشركة موهبتها الخاصة في تسويق المشاريع في الخارج وفتحت لهذا الغرض مكاتب بيع في عشرات العواصم والمدن ومولّت حملات الإعلان السخية وبرامج العلاقات العامة ، وقد أوصلت "داماك" فن استثمار عقلية المضاربة إلى مستويات غير مسبوقة مع أساليب تسويق كانت تثير الدهشة في هجوميتها وإن كانت تثير ايضاً أسئلة حول المغزى الفعلي لهذا الاسلوب في التسويق. فقد تم عرض سيارة جاغوار وأحياناً سيارة بي أم دبليو أو حتى سيارة بنتلي مع كل شقة للمشترين الأوائل، ونظمت الشركة سحباً على طائرة أعمال خاصة لأول المشترين في بعض مشاريعها. وفي الاردن تم عرض سيارة كاديلاك مجانية للمشترين الأوائل، بينما عرض على المشترين السعوديين في مشاريع الشركة الحصول على استوديو مجاني في مشاريع القاهرة (لم يتم بناؤها بعد)؛ وفي حالات أخرى أعلنت "داماك" عن تقديم رحلات مجانية إلى مباريات المونديال للمشترين الأوائل أو منح المشترين الأوائل فرصة الاستخدام المجاني لليخوت. لقد كان الهدف جعل مشاريع "داماك" صنواً للفخامة ولأسلوب في الحياة لا يتوفر إلا للأثرياء وذوي الحظوظ.

لكن لكل مشروع عقاري جديد جانبين، فهو أولاً مصدر للسيولة الجاهزة من خلال الدفعات الأولى والتحصيل اللاحق للأقساط، لكنه في الوقت نفسه دين تجاري والتزام بالتسليم في وقت محدد وبالمواصفات المعلنة. ولأن "داماك" كانت مستعجلة للتوسّع فقد تم منح الاولوية لتسويق المشاريع الجديدة والحصول على السيولة والموارد المالية من دون اهتمام مواز بآليات التنفيذ والسيطرة على التكلفة، وبذلك تحوّلت السيولة المحصلة إلى محفظة ديون والنجاح التسويقي إلى سؤال كبير: كيف سيتم الآن تنفيذ الشق المقابل من صفقة بيع المشاريع وبأي ثمن لـ"داماك" ومستقبلها؟


اضاءة أمامية متكيفة
نظام معلومات السائق
نظام الصوت "ليكسيكون"
تحكّم ألكتروني في التوازن
نظام تلقائي مضاد للضباب
غطاء آلي وآمن لصندوق السيارة
محرك لمبدا جديد ذو 6 اسطوانات سعة 3,8 لتر
GENIUS!
GEN

ستراتيجيات وقائية ذكية منذ بعض الوقت عبر عقد تحالفات ستراتيجية مع شركات مقاولات كبرى وخبيرة وكذلك تأمين إجراء عقود المستقبل على المواد الأولية أو عقد تحالفات مماثلة أو شراكات مع الشركات المتخصصة بتوفير أو تصنيع مواد البناء ومستلزماته الأخرى.

• إن الارتباك في تنفيذ المشاريع وعمليات التأجيل أو تبديل التصاميم أثرت سلباً على قدرة "داماك" على استقطاب المقاولين الرئيسيين أو مقاولي الباطن المشهورين بحساسيتهم الكبيرة من التأخير في التنفيذ وتأثيره على أرباحهم. وبالنظر للوفرة الكبيرة في فرص المقاولات والضغط الشديد على الموارد البشرية في القطاع فإنه من الطبيعي أن يختار المقاولون العمل مع شركات قوية وذات إدارة جيدة وأن يتخذوا موقفاً أكثر حذراً من الشركات التي لها تاريخ في تأخير الأعمال أو تأخير التلزيمات أو غيرها من المسائل التي قد تضعف علاقات الثقة بين شركة التطوير والمقاولين.

الحساب الواحد لكل مشروع أضعف مرونة "داماك" في تحريك السيولة وكونها شركة خاصة وغير مدققة يضعف قدرتها على الاقتراض من السوق

• إن ضعف القدرة التنافسية لـ"داماك" في اجتذاب المقاولين المحترفين والموثوقين (وهو عامل مهم جداً لضمان السير بالمشاريع) قد يتأثر أيضاً بارتفاع تكلفة المشاريع وتراجع هوامش الربح عليها، وبالتالي تأثر سيولة الشركة وقدرتها على دفع الأسعار الجديدة التي تطلبها شركات البناء، وهذا العامل قد يضطر أي شركة تطوير للجوء إلى ما يتوفّر من شركات البناء أو المقاولين، الأمر الذي لا بد أن ينعكس على جودة التنفيذ والتزام المواصفات المتفق عليها مع المشترين.

إن تقدير القوة المالية لـ"داماك" أمر متعذر بالطبع لأن الشركة مؤسسة خاصة ولا تنشر بيانات مالية، لكن تفاقم التأخير في تنفيذ المشاريع ثم محاولة إلغاء أحد أكبر مشاريع الشركة أطلق العنان لتكهنات كثيرة حول الشأن المالي. وبالطبع إن كون الشركة مملوكة من شخص يملك عملياً السيطرة التامة على إدارتها المالية يحد كثيراً من قدرتها على الاقتراض بطاقة كبيرة من السوق المالية في ما لو احتاجت إلى ذلك. ونظراً لطبيعتها القانونية كشركة مملوكة من فرد فقد كان في الإمكان –نظرياً– وحتى صدور قانون الحساب المستقل لكل مشروع (Escrow account) تحويل الأموال الناجمة عن تلقي الدفعات المسددة على حساب ثمن الوحدات العقارية المباعة إلى أغراض أخرى ربما مؤقتة لكن لا مجال للدولة أو للمستثمرين متابعتها أو الرقابة عليها. وهذه الثغرة الكبيرة التي كانت موجودة في سوق البيع على الخريطة سمحت أولاً بتشجيع الاستثمار المضارب لكنها خلقت في الوقت نفسه بعض حالات الغش والاحتيال كما أنها وفي

التركيز على المشترين الأجانب نعمة تحوّلت إلى نقمة بسبب التأخير المتمادي والحملات العنيفة للمستثمرين



أحسن الحالات سمحت بوجود صور مختلفة من سوء الإدارة، إذ لجأت بعض الشركات لاستخدام حصيلة بيع الوحدات العقارية للمضاربة على الأسهم أو لشراء الأراضي في دبي أو حتى في خارجها أو لأغراض مختلفة.

بتعبير آخر وفي غياب أي مؤشر على العكس فإن التأخير المتزايد في تنفيذ مشاريع "داماك" ومحاولة الأخيرة التخلّص من التزامها في "بالم سبرنغ" ربما أثارا الشكوك حول وجود أزمة سيولة لدى الشركة وهذا من دون أن يعني التأخير حكماً وجود مصاعب مالية. لكن في حال وجود نقص في الموارد المتاحة فإن المشكل قد يكون قد تفاقم بعد إصدار قانون الحساب المستقل من قبل حكومة دبي ومنع تحويل الأموال من مشروع إلى مشروع، لأن هذا الإصلاح المهم يحدّ من قدرة المطوّرين على استخدام الأموال الجديدة التي قد يحصلون عليها من إطلاق مشاريع جديدة في تمويل المشاريع القائمة، وهذا النقص في المرونة الذي كانت تتمتع به شركات التطوير يمثل الآن أكبر قيد على توفير الموارد المالية الحرة من السوق والتي كان يتم جمعها بسهولة في السابق.

مواجهة خطرة مع المستثمرين الأجانب

كشفت "ثورة المشترين" الأجانب على قرار "داماك" إلغاء مشروع "بالم سبرنغ" عن وجه آخر لم يكن واضحاً وهو الاعتماد المتزايد للشركة – وللفورة العقارية في دبي عموماً– على طلب المشترين الأجانب وبالتالي الاعتماد المتزايد للسوق على عامل الثقة بالمعاملات والصورة الخارجية لدبي كسوق مؤهلة لاجتذاب الاستثمارات وملتزمة بالتالي بتوفير مناخ شفاف وبكل ما تطبقه الدول الغربية على صعيد حماية حقوق المستثمرين ومنع التلاعب بالسوق. وحسب تصريح سابق لـ**سجواني** رئيس "داماك" فإن 28 في المئة من مبيعات "داماك" ذهبت للمشترين البريطانيين وحدهم، في وقت تشير الدلائل إلى تزايد كبير في مبيعات الشركة للمستثمرين الإيطاليين والروس والعرب.

وقد تمكنت "داماك" من تطوير مبيعاتها في الاسواق الخارجية بفضل الماكينة الترويجية الهائلة التي طورتها في تلك الاسواق فضلاً عن الزيارات المتكررة لكبار المسؤولين في الشركة بهدف إطلاق المشاريع الجديدة



وجمع عقود الشراء على الخريطة. وأنشأت "داماك" بهدف تدعيم عملية الترويج مكاتب بيع في كل من لندن ومانشستر وردينغ ولستر وبرمنغهام وغلاسكو وفي إيرلندا وإيطاليا وروسيا والسعودية وباكستان وقطر ومصر ولبنان والأردن، كما أعلنت عن عزمها فتح فروع إضافية في كل من ليدز وساوثهامبتون. أضف إلى ذلك

جدول المشاريع المسلمة أو الملتزم بتسليمها من قبل داماك

مشاريع منجزة ومسلمة ما بين 2003 و 2008

المشروع	عدد الوحدات
Marina Terrace	
Palm Terrace	
The Waves	
مجموع المنجز لغاية 2008	648

مشاريع تعهدت داماك بتسليمها العام 2008

المشروع	عدد الوحدات
Lake Terrace	572
Lake View	527
Executive Heights	192
Terra Del Sol 1&2	198
The Crescent	848
المجموع لسنة 2008	2337

مشاريع تعهدت داماك بتسليمها العام 2009

المشروع	عدد الوحدات
Park Towers DIFC	
Smart Heights, Tecom	
Tuscan Residence - Jumeirah Village	
Business Tower, Business bay	
XL Tower Business bay	
Emirate Gardens 1&2 Jumeirah Village	
Lago Vista 1,2&3 IMPZ	
المجموع لسنة 2009	3661

مشاريع تعهدت داماك بتسليمها العام 2010

المشروع	عدد الوحدات
Park Central - Business Bay	
Capital Bay, Business bay	
the Corner, Business bay	
Business Central, Business Bay	
Water's Edge, Business bay	
المجموع لسنة 2010 (تقديرات)	2800
مجموع الوحدات المخططة -والمباعة-	9446
مجموع الوحدات المسلمة للمشترين	648
نسبة الوحدات المنجزة من مجموع الوحدات المباعة	6.86%

المصدر: موقع خاص على الإنترنت

ملاحظة: لا يتضمن الجدول مشروعي "بالم سبرنغ" و"أوشن هايتس" اللذين لم تعلن داماك بعد عن موعد تسليمهما، لكن أغفال المشروعين يعني أن التسليم غير متوقع إلا بعد العام 2010. كما لا يتضمن الجدول ما تبقى من محفظة المشاريع المباعة التي تفوق الـ 37 مشروعاً في دبي وحدها والتي يجب الاستنتاج بأن تنفيذها سيتم بعد العام 2010 وفق جدول زمني غير متوفر الآن.

أن إعلانات "داماك" موجودة وبكثافة في قطار الأنفاق البريطاني وفي العديد من المجلات الموجهة إلى الطبقة الوسطى والمهنيين والطبقة العليا.

لكن التركيز على المشترين البريطانيين والأجانب سيف ذو حدين لأنه بالدرجة نفسها التي يزوّد فيها "داماك" بالأموال الجديدة فإنه خلق في وجهها قوة ضغط واسعة النفوذ بدأت بتصعيد حملاتها على الشركة خصوصاً بعد انفجار النزاع حول مشروع "بالم سبرنغ". وقد بدأ المستثمرون الأجانب بشن حملات منظمة على "داماك" عبر الإنترنت وفي الصحف وعبر توزيع البيانات، كما بدأوا الإعداد لإقامة دعاوى على الشركة بهدف منعها من إلغاء المشروع أو على الاقل إلزامها دفع تعويضات كبيرة. ورفض المستثمرون بصورة قاطعة العرض المقدم لهم برد أموالهم زائد دفع فائدة 6 في المئة سنوياً على الأقساط المرتجعة مشددين على أن الكثيرين منهم اشتروا وحداتهم من السوق الثانوية بأسعار تفوق الـ 100 في المئة سعر الطرح الاصلي. وقام أفراد التجمّع بمحاولة التشويش على عروض البيع التي كان يقوم بها مسؤولو "داماك" في بريطانيا لمشاريع جديدة عبر إثارة الأسئلة والشكاوى أو توزيع البيانات.



مشكلة تمويل

ساهم التأخير المتمادي في التنفيذ والتسليم ثم الدعاية السلبية التي نشرها المشترون الغاضبون على الإنترنت وفي الصحف في خلق مشكلة إضافية لـ "داماك" تمثلت خصيصاً في أن الكثير من المشترين في مشاريع الشركة بات يلاقي صعوبة في تأمين التمويل لها من مؤسسات تمويل العقار أو البنوك والتي رفعت تقديرها للمخاطرة التجارية في مشاريع "داماك". وهذا التحوّل في موقف السوق المالية من توفير القروض للمشترين في بعض مشاريع "داماك" المتأخرة قد تكون له آثار سلبية لأنه قد يجهض عملياً تلك المشاريع والتي لا يمكن لـ "داماك" الاستمرار بتنفيذها في ما لو فشل المشترون في تأمين القروض اللازمة. ومعروف أن المشاريع العقارية في الخليج تحصل على جزء رئيسي من تمويلاتها من الدفعات الأولى وأقساط المستثمرين.

أخيراً هل هناك صلة بين تقلّص مصادر السيولة في دبي وبين الاندفاع المفاجئ لـ "داماك" على إطلاق المشاريع العملاقة في كردستان العراق والهند والصين والشرق الأقصى ومصر وماليزيا والسعودية؟

شكاوى تأخير ورفع أسعار وتبديل مواصفات

السلطات المصرية تتابع داماك مصر

البنك المركزي فرض على "داماك" رد قرض بقيمة 250 مليون جنيه والاحتفاظ بحسابات منفصلة لكل مشروع

القاهرة – محمود عبد العظيم

تواجه "داماك" العقارية مجموعة من المصاعب في السوق المصرية بسبب ما تردّد بشأن قيامها بتحويل جانب من الأموال التي حصلت عليها من الحاجزين بمشروعاتها وكذلك قيمة قرض مصري حصلت عليه بموجب شيكات آجلة صادرة عن هؤلاء الحاجزين وذلك إلى خارج البلاد بهدف تمويل استكمال مشاريعها في دبي وغير دبي. في الوقت نفسه تقدم عدد من حاجزي الوحدات في مشروعات "داماك" وهما مشروعا بارك أفنيو على طريق القاهرة الاسكندرية الصحراوي وهايد بارك بالقاهرة الجديدة بشكاوى لجهات حكومية عدة بسبب ما اعتبروه إخلالاً بالشروط والمواصفات ورفع غير مبرر للأسعار والتأخر في بدء تنفيذ المشاريع، الأمر الذي دعا جهات رسمية للتدخل بهدف فضّ الاشتباك القائم بين الشركة وعملائها.

"داماك" تؤكد أنها لم تحوّل حاصلات بيع مشاريع مصر إلى دبي

في هذا الإطار أصدر البنك المركزي المصري قراراً يحمل الرقم 1906 لسنة 2007 الخاص بتنظيم القروض المصرفية لتمويل مشاريع عقارية بحيث لا تتجاوز نسبة الـ 5 في المئة من إجمالي محفظة البنك. وبناء على هذا القرار اضطرت "داماك" لسداد قرض كانت قد حصلت عليه بمبلغ 250 مليون جنيه من أحد المصارف المصرية لمدة عام حيث تم السداد بعد سريان قرار البنك المركزي في أكتوبر من العام الماضي.

نائب رئيس "داماك" القابضة: شركتنا تضخّ أموالاً من دبي لدعم مشروعاتها في مصر

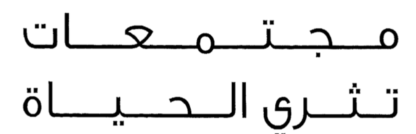
وفي الوقت نفسه حصلت "داماك" على قرض آخر لمدة عام بمبلغ 63 مليون جنيه ويستحق السداد في أغسطس الحالي. وهذا القرض لم يقع تحت طائلة القانون 1906 حيث تم الحصول عليه بضمان أصل من أصول الشركة. وإزاء عملية رد القرض ترددت أنباء في السوق المصرية مفادها أن ثمة تعليمات صدرت من البنك المركزي لكافة البنوك المصرية بحظر إقراض مشاريع "داماك" الأمر الذي دعا الأخيرة لإصدار بيان تؤكد فيه أن الشركة "لم تتلق أي مخاطبات من أي بنك في مصر تفيد بإلزامها برد قيمة أي قرض، كما لم تتلق الشركة أي تعليمات من البنك المركزي المصري الذي لا يخاطب الشركات مباشرة"، وأكدت "داماك" أنها على علاقة طيبة مع جميع البنوك المصرية التي تعمل معها في إيداعاتها المالية.

وقالت الشركة أنها ومنذ صدور قرار مجلس ادارة البنك المركزي الرقم 1906 لسنة 2007 "لم تقترض من أي بنك مصري وأنها تخضع في كل تعاملاتها لأحكام القوانين المصرية".

من جهته قال **نيل ماكلوخلين**، نائب رئيس مجموعة "داماك" القابضة أن كل مشروع من مشاريع داماك في مصر له كيان مؤسسي منفصل حيث أن لكل مشروع شركة تديره بحسابات مصرفية منفصلة تودع فيه كل متحصلات بيع الوحدات السكنية من مقدمات وأقساط وعمولات وأي إيداعات أخرى. وأكد انه لم يتم تحويل أي أموال تخص العملاء من مصر إلى دبي، بل على العكس فما زالت الشركة الأم "داماك" القابضة تضخ أموالاً من دبي لدعم مشروعاتها في مصر. وأوضح أن "داماك" للاستثمار هي إحدى شركات مجموعة "داماك" القابضة وهي التي تقوم بتحويل أموالها من وإلى مصر، حيث أن شركة "داماك للاستثمار تعمل في سوق المال المصرية منذ أكثر من ثمانية أعوام وهي شركة ذات كيان مؤسسي منفصل تماماً عن "داماك" العقارية.

وأضاف **ماكلوخلين** "أنّ "داماك" للاستثمار مثل أي مستثمر أجنبي تبحث عن أفضل فرص الاستثمار اقتصادياً وجغرافياً لتوفير أفضل قيمة استثمارية لحملة أسهمها، لذا تقوم الشركة بتحويل أموالها من مكان إلى آخر في إطار القوانين واللوائح التي تحكم المعاملات المالية لأي دولة تعمل فيها الشركة".

ورداً على تأخر تنفيذ مشاريع الشركة بعد جمع أموال الحاجزين قال: "إن أعمال التنفيذ تتم على أكمل وجه طبقاً للجداول الزمنية الموضوعة لها، حيث أن أعمال الحفر في مشروع "بارك أفنيو" شارفت على الانتهاء، كما أن أعمال الحفر في مشروع القاهرة الجديدة ستبدأ قريباً بعد أن تم توقيع عدد من الاتفاقيات مع كبرى البيوت الهندسية". ■



منذ تأسيسها، حفلت مسيرة ديار بالانجازات، ففي الأعوام الأربعة الأخيرة ازداد حجم أعمالنا سبعة أضعاف. وها نحن اليوم ننطلق الى مرحلة تغيير حقيقية تعد بأفق من النجاحات.

أما أبرز سمات هذا التغيير فيتجلى في رؤيتنا الجديدة لتكريس مكانتنا في الأسواق الواعدة من خلال تطوير المجمعات العقارية. نحن اليوم نتطلع إلى بناء مجتمعات مميزة تثري الحياة وسنحرص على تحقيق هذه الرؤية من خلال ابتكار مفاهيم مغايرة ترتقي بأسس بناء وتطوير المجتمعات.

هويتنا الجديدة تعكس هذه الفلسفة وهذا التجدد. اليوم، ترسي ديار رؤية مغايرة لرفاهية حياتك.

نداء إلى وزراء خارجية مجلس التعاون الخليجي
"أوقفوا المفاوضات التجارية العقيمة مع الأوروبيين"

بقلم د. عبدالله بن إبراهيم القويز (*)

مجدداً، تقف السياسة عائقاً أمام تطوير العلاقـــات الاقتصادية الأوروبية – الخليجية، وكالعادة تدخل من الباب الإسرائيلي. فتأخير توقيع اتفاقية التجارة الحرة ما بين دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي مرده إلى محاولة الأخير فرض الشراكة الستراتيجية مع إسرائيل على دول المجلس. هذا، بالطبع، إضافة إلى أنّ ما ستقدمه اتفاقية التجارة الحرة لدول المجلس لا يُسمن ولا يغني عن جوع.

ففي وقت لا يزال وزراء خارجية دول مجلس التعاون متمسكين بالمفاوضات التجارية مع المفوّضية الأوروبية، نجد أن المبادئ التي اتفق عليها في مجال التجارة والاستثمار وحقوق الملكية الفكرية والمشتريات الحكومية لن تحل مشكلة العجز المزمن في الميزان التجاري لدول المجلس مع الاتحاد الأوروبي، ولن تؤدي إلى تحويل صادرات دول المجلس إلى أوروبا ولا إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأوروبية. وبالتالي، ربما كان الأجدى بوزراء دول مجلس التعاون الخليجي إعادة النظر بالمفاوضات مع الجانب الأوروبي، والتركيز مجدداً على تحسين وضع بلدانهم التفاوضي من خلال منظمة التجارة العالمية.



يوم الثلاثاء 10 يونيو 2008، وبعد اجتماع لوزراء خارجية دول مجلس التعاون الخليجي في جدّه، نقلت وسائل الإعلام التصريح التالي لأمين عام المجلس **عبد الرحمن العطية**: "إن الإتحاد الأوروبي يقحم قضايا سياسية أدت إلى تأخر إبرام اتفاقية التجارة الحرة بين مجلس التعاون والإتحاد الأوروبي، وإن الأوروبيين تبنوا شراكة ستراتيجية أوروبية مع إسرائيل يحاولون فرضها على دول مجلس التعاون، التي ترفض إقامة أي علاقات مع إسرائيل حتى التوصل إلى اتفاق سلام شامل يؤدي إلى قيام دولة فلسطينية وإنهاء الاحتلال". كما أردف **العطية** أنه في سبتمبر المقبل سيكون اللقاء النهائي ما بين الطرفين، "إما أن يتم توقيع الاتفاقية أو إيقاف المفاوضات".

وفي الشهر الماضي، منح الإتحاد الأوروبي امتيازات تجارية إضافية لإسرائيل، مما سيعطيها مكانة متميزة مقارنة بالدول الأخرى كافة في المنطقة. ويتضمن الاتفاق الجديد 3 جوانب هي:

هيكلـــة وتعزيـــز التعاون والتنسيق الديبلوماسي ما بين الطرفين، وقيام أوروبا ببذل الجهود للحيلولة دون عزل إسرائيل دولياً وإقليمياً؛ إدماج إسرائيل فعلياً في الأجهزة الأوروبية المتخصصة والتي تقتصر عضويتها على الدول الأوروبية الداخلة في الإتحاد الأوروبي؛ وإنشاء مجموعات عمل لإدماج إسرائيل في آليات السوق الداخلية الأوروبية ومنحها مكانة لا تبتعد كثيراً عن العضوية الكاملة في الإتحاد الأوروبي.

علماً أن إسرائيل هي من أوائل الدول التي سبق أن وقّعت اتفاقية للتبادل التجاري الحر مع أوروبا. ويخشى بعض المراقبين أن تشمل الامتيازات التجارية الجديدة منتجات المستوطنات غير الشرعية، في مخالفة صريحة لقرارات الأمم المتحدة في هذا الشأن. كما يرى هؤلاء المراقبون في هذه الامتيازات الجديدة تجاوزاً لما تقوم به إسرائيل من توسيع للمستوطنات غير الشرعية وبناء الجدار العازل وانتهاك حقوق الإنسان في الأراضي الفلسطينية المحتلة.

العلاقات الخليجية الأوروبية

ترتبط دول المجلس مع دول الإتحاد الأوروبي منذ وقت طويل بعلاقات قوية ومتشعبة تشمل المجالات التجارية والاستثمار والثقافة والعلوم والسياسة والأمن والسياحة، مما دفع الطرفين في العام 1988، وعندما كانت الحرب العراقية على أشدها، إلى توقيع اتفاقية للتعاون بين المجموعتين والتي تهدف إلى دعم التعاون الاقتصادي والتجاري في ما بينها والمساهمة في استقرار وأمن هذه المنطقة الحيوية للاقتصاد العالمي. وبموجب هذه الاتفاقية، تم إنشاء مجموعات عمل للتعاون الصناعي والتعاون في مجالات الطاقة والبيئة، وفي العام 1996 أضيفت مجالات تعاون أخرى شملت الجامعات ورجال الأعمال والمجال الإعلامي. كما نصت تلك الاتفاقية على التزام الطرفين بالدخول في مفاوضات لوضع اتفاقية للتبادل التجاري الحر بين المنطقتين.

وبالتركيز على الجانب التجاري وحده في العلاقة بين المجموعتين، يلاحظ أنه في نهاية العام 2006 احتل الإتحاد الأوروبي المركز الأول في الشراكة التجارية لدول المجلس، كما احتلت دول المجلس المركز الخامس في العلاقات التجارية للإتحاد الأوروبي بين الدول والمجموعات الأخرى. إلا أن الصادرات الأوروبية تتمتع بالتنوع وبتزايد مستمر منذ بداية الثمانينات من القرن الماضي، إلى أن وصلت في نهاية 2006، إلى 375 مليار يورو (560 مليار دولار). كما بلغت صادرات دول مجلس التعاون إلى الإتحاد الأوروبي للسنة نفسها 55 مليار يورو (80 مليار دولار) معظمها من البترول الخام ومشتقاته. ومنذ بداية الثمانينات من القرن الماضي والإتحاد الأوروبي يتمتع بفائض في ميزانه التجاري مع دول المجلس، وصل في نهاية العام 2006 إلى 480 مليار دولار.

العطية: اجتماع أخير في سبتمبر، إما التوقيع أو إيقاف المفاوضات

أما في مجال الاستثمار، فليست هناك إحصائيات دقيقة للاستثمارات الخليجية في أوروبا، لكن بعض التقديرات تشير إلى أنها زادت على 100 مليار دولار خلال الفترة الممتدة من 2002 إلى 2006، أي ما يقارب الـ 20 في المئة من الاستثمارات الخليجية الأجنبية وأما الاستثمارات الأوروبية في دول مجلس التعاون، فإنها لا تتعدى في مجموعها الـ 13 مليار دولار حتى نهاية العام 2006، منها 2,6 مليار دولار في تلك السنة وحدها أي ما يقارب الـ 1 في المئة من الاستثمارات الأوروبية في الخارج.

في ما يلي متابعة وتقييم لسير المفاوضات ما بين مجلس التعاون ومفوّضية الإتحاد الأوروبي بهدف الوصول إلى اتفاقية للتبادل التجاري الحر بينهما، مع التركيز بشكل خاص على المصالح الاقتصادية الحيوية لدول مجلس التعاون.

المفاوضات التجارية

في العام 1990، دخلت دول المجلس والإتحاد الأوروبي ممثلاً بمفوّضيته في بروكسل في مفاوضات لوضع اتفاق للتبادل التجاري الحر، أي إعفاء المنتجات الوطنية للمجموعتين من الرسوم الجمركية عند دخولها إلى سوق الطرف الآخر، إلا أن هذه المفاوضات توقفت بعد عدد من الاجتماعات نتيجة لإصرار الإتحاد الأوروبي على ضرورة قيام دول المجلس بتوحيد تعريفاتها الجمركية تجاه العالم الخارجي (أي الدخول في اتحاد جمركي) قبل المضي قدماً. وفي يوليو 2001، أصدر المجلس الوزاري الأوروبي توجيهاً لمفوّضيته باستئناف المفاوضات مع تحديد المجالات التي ينبغي أن تشملها الاتفاقية. وتنفيذاً لذلك، استؤنفت هذه المفاوضات في مارس 2002 ولا تزال مستمرة حتى تاريخه. وكان آخر اجتماع لوزراء خارجية المجموعتين في بروكسل في 26 مايو 2008، تلاه اجتماع للخبراء في بروكسل أيضاً يومي 26 – 27 يوليو 2008 بهدف الوصول إلى حل للقضايا العالقة. وعلى الرغم من أن هذا الاجتماع الأخير أحرز بعض التقدم، إلّا أنه ما زال هناك 3 قضايا عالقة سيناقش المجلس الوزاري الخليجي في اجتماعه هذا الشهر الأفكار الأوروبية بشأنها.

يحاول الأوروبيون فرض شراكتهم مع إسرائيل على مجلس التعاون

خلال السنوات الثلاث الماضية تناولت المفاوضات قضايا رئيسية من ضمنها النفاذ إلى الأسواق بالنسبة للسلع والخدمات، ووضع مبادئ عامة يتقيد بها الطرفان خصوصاً في مجالات حقوق الملكية الفكرية، والمنافسة، وحل النزاعات، وقواعد المنشأ. كما تمت مناقشة قضايا سياسية طرحها الجانب الأوروبي مثل حقوق الإنسان، والهجرة غير القانونية، ومحاربة الإرهاب.

وقد تم الاتفاق على مجمل القضايا التي أثيرت، في ما عدى 3 نقاط، اثنتان منها هامشية، والثالثة ليست لها علاقة من قريب أو من بعيد بالعلاقات الاقتصادية بشكل عام والتجارية بشكل خاص:

والقضية الأولى، تتعلق بطلب تقدمت به دول مجلس التعاون بممارسة حقها في وضع قيود كمية أو فرض رسوم مؤقتة على الصادرات، متى ما حدثت ظروف تستدعي ذلك. وذلك، وفقاً للقواعد التي وضعتها منظمة التجارة العالمية (WTO)، إلا أن ممثلي المفوّضية الأوروبية رفضوا ذلك.

والقضية الثانية: بعد أن تم الاتفاق على عروض جميع السلع التي تعفيها كل مجموعة من الرسوم الجمركية، طالب ممثلو المفوّضية الأوروبية بالحصول على تأكيدات خطية من دول مجلس التعاون بأن لا تتعرض الصادرات الأوروبية من السلع الخاصة (وهي الكحوليات والتبغ والخنزير)، التي لا تسمح دول المجلس حالياً باستيرادها أو تسمح باستيرادها بعد استيفاء رسوم جمركية عالية، لأية إجراءات تمييزية ضدها في حال قررت دول المجلس السماح باستيرادها أو تخفيض الرسوم الجمركية عليها.

أما **القضية الثالثة**، فهي تخص المطالبات الأوروبية المتتالية بمناقشة الديموقراطية وحقوق الإنسان وأسلحة الدمار الشامل والهجرة. فبعد مفاوضات طويلة ومضنية اتفق الطرفان على صياغات تلائم كلاً منهما. إلا أن المفاوض الأوروبي جاء في وقت لاحق أثناء أحد اجتماعات المفاوضات، وتحديداً في 22 نوفمبر 2007، وطلب أن يوضع نص في مشروع الاتفاقية يعطي الحق لأي من الطرفين بتعليق العمل بالجانب التجاري والاقتصادي من الاتفاقية إذا رأى أن الطرف الآخر فشل في الوفاء بالالتزامات المتفق عليها في ما يخص الجوانب السياسية.

إن الجانب الخليجي رغبة منه في السير قُدماً بالعلاقات بين المجموعتين والإسراع في إقرار الاتفاقية، وافق على إدراج هذه المواضيع في الاتفاقية الاقتصادية على الرغم من أنها لا تمت للاقتصاد بأية صلة، فلها مبادئها وآلياتها وقنواتها في إطار هيئة الأمم المتحدة ووكالاتها المتخصصة والقانون الدولي. إن إصرار الجانب الأوروبي على جعل عدم تنفيذ الجوانب السياسية سبباً في إيقاف العمل بالجوانب الإقتصادية والتجارية يدل ضمن أمور أخرى، على أن الجانب الأوروبي الرسمي غير جادٍ في الوصول إلى اتفاقية للتبادل التجاري الحر مع دول المجلس.

البرلمان الأوروبي يدخل على الخط

بتاريخ 24 أبريل 2008، أصدر البرلمان الأوروبي قراراً يتعلق بالمفاوضات التجارية ما بين مجلس التعاون والمفوّضية الأوروبية. في ما يلي ملخص بأهم النقاط الواردة بهذا القرار:

أ – ضرورة اشتمال الاتفاقية التجارية على نصوص

فعّالة حول حقوق الإنسان والمعايير الاجتماعية والبيئية المقبولة، واعتبار مخالفة مبادئ حقوق الإنسان من ضمن الأسباب المؤدية لإيقاف العمل بالاتفاقية التجارية، كما يجب أن يكون عدم تنفيذ أي من الطرفين لأحد بنودها خاضعاً لآلية فض المنازعات (أي يمكن لأحد الطرفين إيقاف العمل بالاتفاقية إذا شعر أن الطرف الآخر لا ينفذ جزءاً مما ورد فيها).

ب – الاهتمام بالوصول إلى مصادر الطاقة.

ج – ضرورة وضع نص يعالج قضية الدعم الحكومي أو أية امتيازات تتضمن الحصول على المواد الخام بأسعار أقل من الأسعار العالمية، بما في ذلك ضرورة وضع آلية تضمن قيام منتجي البتروكيميائيات في مجلس التعاون بالحصول على المواد الخام وفقاً للأسعار العالمية، كما يجب إلغاء دعم الصادرات. (ولم يشر قرار المشرع الأوروبي إلى البرنامج الأوروبي السخي لدعم المنتجات الزراعية الأوروبية الذي قد يصل إلى 7 أضعاف التكلفة الحقيقية لهذه المنتجات الزراعية الأوروبية التي يصدر بعضها إلى دول مجلس التعاون).

560 مليار دولار حجم الصادرات الأوروبية إلى دول الخليج، مقابل 80 ملياراً للصادرات الخليجية

د – إعطاء المزيد من الامتيازات للاستثمارات الأوروبية في مجلس التعاون، بما في ذلك تمكين المستثمر الأوروبي من تملك كامل المشروع الاستثماري.

هـ – تحرير كل من قطاعي الخدمات والمشتريات والعقود الحكومية.

و – ضرورة توفر شفافية أكبر ومساءلة أكثر في ما يخص صناديق استثمار الثروات السيادية، مع أهمية تقييم استثمارات هذه الصناديق في القطاعات الأوروبية الحيوية.

ز – تشجيع استخدام اليورو في المبادلات التجارية (لمجلس التعاون).

ح – التأكد من أن الاتفاقية التجارية تشمل مبادئ للشفافية ومحاربة الفساد وأن دول مجلس التعاون قامت بالتصديق على والتنفيذ الكامل لكل من اتفاقية الأمم المتحدة لمكافحة الجريمة المنظمة عبر الحدود، والاتفاقية الدولية لمكافحة الفساد، والاتفاقية الدولية لحماية حقوق العُمّال المهاجرين وأفراد أسرهم، والاتفاقيات الأساسية الأخرى لمنظمة العمل الدولية ومحاربة التمييز ضد الفساد خصوصاً في سوق العمل.

الاتفاقية التجارية لن تحل مشكلة العجز المزمن في الميزان التجاري ولن تجذب الاستثمارات

ط – دراسة مجالات التعاون بين الاتحاد الأوروبي ومجلس التعاون في ما يخص استثماراتهما المشتركة مستقبلاً في إطار الشراكة الأوروبية المتوسطية (أي استخدام استثمارات دول مجلس التعاون والتكنولوجيا الأوروبية لتنمية الدول المطلة على الساحل الجنوبي للبحر الأبيض المتوسط ودعم ربطها الاقتصادي بالاتحاد الأوروبي).

إن هذه المطالبات تدل هي الأخرى على أن الرأي العام الأوروبي – ممثلاً ببرلمانه – غير متحمس لأية اتفاقية تجارية مع دول مجلس التعاون. وقد يقال أن قرار البرلمان الأوروبي صدر لأهداف سياسية محلية، كما أن البرلمان ليست لديه صلاحيات رفض الاتفاقية في حال إقرارها من المفاوضين. إلا أن الموضوع سوف يتغير عند بدء العمل في "معاهدة برشلونة" التي هي بمثابة دستور جديد للاتحاد الأوروبي. وهذه المعاهدة تعطي صلاحيات إضافية للبرلمان الأوروبي من ضمنها إقرار الاتفاقيات الاقتصادية والتجارية، ويتوقع أن تدخل هذه المعاهدة حيّز التنفيذ في العام المقبل، ومن المستبعد جداً الاتفاق على الصيغة النهائية للاتفاقية الخليجية الأوروبية قبل ذلك.

لماذا يتلكأ الأوروبيون؟

تمثّل التلكؤ الأوروبي في طرح قضايا جديدة أثناء كل اجتماع. فبعد بدء المفاوضات مباشرة، طلب المفاوض الأوروبي قبل المضي قُدماً بضرورة اتفاق دول المجلس على اتحاد جمركي (أي توحيد تعريفاتها الجمركية تجاه العالم الخارجي)، ثم اشترط بعد ذلك وضع نص في مقدم الاتفاقية يعالج قضايا حقوق الإنسان بما في ذلك المرأة، وأصر لاحقاً على ضرورة تضمين الخدمات بما في ذلك الاستثمار، ثم طلب تغطية العقود والمشتريات الحكومية، واشترط وضع نص يتناول أسلحة الدمار الشامل، وطلب الإشارة إلى موضوع الهجرة على الرغم من عدم وجود أية مشكلة بين المجموعتين حول هذا الجانب. كما تم طلب التوسّع في الفقرة الخاصة بحقوق الإنسان لتشمل العُمّال الأجانب، ورفض طلب دول المجلس في ما يخص تقييد أو وضع رسوم مؤقتة على الصادرات إذا حدثت ظروف تستدعي ذلك، وهو المبدأ الذي سبق أن أقرته منظمة التجارة العالمية (WTO). وفي الاجتماعات الأخيرة، أصر المفاوض الأوروبي على وضع نص في الاتفاقية يسمح للاتحاد الأوروبي بإيقاف العمل بالاتفاقية إذا شعر أن أياً من القضايا غير التجارية الواردة في الاتفاقية (حقوق الإنسان، الهجرة، أسلحة الدمار الشامل... الخ) لم يتم الالتزام بها من قِبَل دول المجلس، علماً بأن جهاز المفوّضية الأوروبية غير مخول أصلاً بالتفاوض حول بعض هذه القضايا.

ويبدو أن قائمة المطالب الأوروبية لن تتوقف وكأن الأوروبيين محرجون من هذه المفاوضات. فمن جهة، لديهم اتفاقيات تجارية مع معظم شركائهم التجاريين الرئيسيين بما في ذلك الدول الواقعة في جنوب البحر الأبيض المتوسط؛ ومن جهة ثانية، فإنّ الأوروبيين غير مقتنعين بأن هذه المفاوضات ستجلب لهم فوائد تجارية إضافية. فالاتحاد الأوروبي هو الشريك التجاري الأول لدول مجلس التعاون، ولديه فائض تجاري كبير وشبه دائم مع دول المجلس منذ ما يزيد على ربع قرن، والاستثمارات من دول المجلس تتدفق عليه بكثافة ومن دون انقطاع، ولدى كل دولة من الدول الأوروبية الرئيسية علاقات اقتصادية متينة ومصالح كبيرة مع دولة أو أكثر من دول المجلس لا ترغب في أن تشاركها فيها بقية الدول الأوروبية، كما أنها لا ترغب أن تكون هذه العلاقات مجالاً للمداولات العامة بما في ذلك البرلمان الأوروبي.

اتفاقية لا تلبي الطموحات

تولي دول المجلس، ولأسباب معروفة، أهمية قصوى لعلاقاتها مع الاتحاد الأوروبي بما في ذلك العلاقات الاقتصادية، لذا استجابت بسرعة للاقتراح الألماني بعقد

اتفاقية للتعاون، حين كانت ألمانيا ترأس الاتحاد الأوروبي في العام 1988. ولم تستغرق المفاوضات لوضع وإقرار تلك الاتفاقية أكثر من شهرين. كما اندفعت دول المجلس بكل حماس نحو التفاوض حول اتفاقية التجارة الحرة عندما طرحت الفكرة.

ولعدم وجود خبرة سابقة لدى دول المجلس، لم يكن أمامها سوى التفاوض على أساس المسودة الأوروبية التي لا تختلف كثيراً عن تلك الاتفاقيات التي وقعها الاتحاد الأوروبي مع عدد من الدول النامية بما في ذلك الواقعة جنوب البحر الأبيض المتوسط، وذلك على الرغم من اختلاف الواقع الاقتصادي لدول المجلس واختلاف طبيعة العلاقة الاقتصادية بين المجموعتين. لذا كان دور المفاوض الخليجي هو دور المتلقي الذي يفترض أن ينحصر في إعطاء رأيه حول ما يطرحه الأوروبيون من قضايا ومن طلبات. فكانت النتيجة أن ما تم الاتفاق عليه كمشروع اتفاقية لا يختلف كثيراً عما سبق أن التزمت به دول المجلس في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO)، في ما عدا القضايا السياسية وبعض الامتيازات الطفيفة في مجالات البتروكيميائيات، الألمنيوم، والأسماك. فدول المجلس مصدر رئيسي لرأس المال وطبيعة صادراتها السلعية توصف بأنها "سوق البائع" "Seller's market" حيث لا تحتاج إلى جهود كبيرة لتسويقها، بينما الصادرات الأوروبية يجب أن تتنافس بشراسة مع المصدّرين الصناعيين من الدول الأخرى حتى تكسب الزبائن وتحافظ عليهم. كما أن غالبية صادرات دول المجلس لا تتجه إلى أوروبا وهذا أحد أسباب وجود فائض كبير في ميزان أوروبا التجاري مع دول المجلس. فإذا لم يوضع حل لذلك فلا حاجة لوجود اتفاقية للتبادل التجاري الحر.

التفاوض في إطار منظمة التجارة العالمية أكثر جدوى

الخلاصة والتوصيات

إن دول مجلس التعاون حريصة كل الحرص على تنمية وتقوية علاقاتها مع الاتحاد الأوروبي في مختلف المجالات سواء على المستوى الثنائي أو الجماعي. وقد ساهمت اتفاقية التعاون بين الطرفين في إيجاد الآلية المناسبة لتبادل الآراء ومناقشة مختلف القضايا التي تهم الطرفين بشكل دوري. غير أن ما تم التفاوض بشأنه كصيغة اتفاقية للتبادل التجاري الحر لا يرقى إلى طموحات المجموعتين ولا يلبي احتياجات دول المجلس.

كما يبدو أن الرأي العام في مجلس التعاون، بما في ذلك قطاع الأعمال، غير مهتم بهذه المفاوضات لأنه لا يتوقع منها الكثير. والجانب الأوروبي هو الآخر غير متحمس على المستوى الرسمي، كما عكس ذلك القضايا المتتالية ومنها السياسية، التي يطرحها المفاوض الأوروبي. كما أنه غير متحمس على المستوى الشعبي، كما أظهر ذلك قرار البرلمان الأوروبي.

وحتى لو تم الاتفاق على بقية القضايا العالقة فإن قيمتها العملية وتأثيرها الإيجابي على العلاقات الاقتصادية بين المجموعتين ستكون محدودة. والسبب في ذلك أن المبادئ التي اتفق عليها في مجال التجارة والاستثمار وحقوق الملكية الفكرية والمشتريات الحكومية لا تختلف كثيراً عن تلك المبادئ التي سبق الاتفاق عليها في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO). فهي لن تحل مشكلة العجز المزمن في الميزان التجاري لدول المجلس مع الاتحاد الأوروبي، ولن تؤدي إلى تحويل صادرات دول المجلس إلى أوروبا ولا إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأوروبية إلى دول المجلس.

وإذا كانت لدى دول المجلس رغبة في تحسين وضعها التفاوضي حول هذه القضايا فإن الأجدى أن يتم ذلك في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO)، وستجد هناك حلفاء جداً يساندونها في مطالبها. لذا فإن المطلوب إيقاف التفاوض حول مشروع اتفاقية التبادل الحر والشروع في المناقشات الجادة حول القضايا التي تلامس الحياة اليومية للمواطن ورجل الأعمال من المنطقتين وتسهم في جذب المزيد من الاستثمارات الأوروبية في دول المجلس وتعديل الميزان التجاري. ومن ذلك:

1 – النظر في وضع برنامج تصنيع مشترك يكون للقطاع الخاص فيه الدور الرائد ويتم تمويله بشكل مشترك. وهذا الاقتراح ليس بجديد، فاتفاقيات التجارية للاتحاد الأوروبي مع الدول النامية الأخرى تشمل دائماً برامج طموحة لتنمية هذه الدول يخصص لها المليارات من اليورو في الميزانية السنوية للمفوّضية الأوروبية. كما سبق هذا الاقتراح من الجانب الآخر برامج التوازن الاقتصادي في كل من المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة.

2 – إلغاء نظام تأشيرات الدخول بين المنطقتين وعلى الأخص بالنسبة لرجال الأعمال والمستثمرين الذين ما زالوا يعانون الأمرين للحصول على تأشيرة شنغن، على الرغم من أنهم ذاهبون للاستثمار في أوروبا أو لقضاء إجازاتهم هناك ومن ثم دعم الاقتصاد الأوروبي.

3 – قيام الاتحاد الأوروبي بتشجيع إنشاء المؤسسات التعليمية والتدريبية في دول مجلس التعاون لايجاد كادر خليجي مدرب على الخبرة الأوروبية ومتعود على السلع والتكنولوجيا الأوروبية.

4 – إعادة النظر في الاتفاقيات الثنائية الحالية لمنع الازدواج الضريبي التي وقّعتها (وتوقّعها) بعض دول المجلس مع عدد من دول الاتحاد الأوروبي والتي أثبتت التجربة أن قيمتها العملية محدودة بالنسبة الى المستثمر الخليجي في أوروبا.

5 – إعادة النظر في جداول مواعيد الطيران بما يسمح للمسافرين من دول المجلس إلى أوروبا والعكس بالمغادرة والوصول في الوقت المناسب.

6 – دراسة إمكانية ربط المنطقتين ببعضهما في مجالات البترول والغاز والمياه والكهرباء وسكك الحديد والاتصالات وخطوط الملاحة... الخ.

7 – عدم قيام الاتحاد الأوروبي بوضع أية قيود على الاستثمارات العامة والخاصة في أوروبا مثلما يجري تداوله حالياً بشأن تقييد استثمارات الصناديق السيادية.

8 – قيام المفوّضية الأوروبية بتقديم الخبرات اللازمة للدول الأعضاء في المجلس والأمانة العامة، للمساعدة في استكمال الجهود اللازمة للوصول إلى التكامل الاقتصادي خصوصاً في المجالات الجمركية والمواصفات والمقاييس ووضع الأنظمة والقوانين الاقتصادية وتوحيد العملة... إلخ. ■

(*) اقتصادي سعودي

الوقت الأميركي يضيق ودائرة الانتظار تتسع

.... بقلم: د.شفيق المصري ....

تعيش الحياة السياسية الأميركية خلال السنة الأخيرة من ولاية كل رئيس للجمهورية فترة رمادية يصعب فيها القرار. واليوم، بعد ولاية استمرت 8 سنوات، وشهدت أو أحدثت متغيّرات كثيرة، تصبح هذه الحياة السياسية الأميركية مشدودة بشتى أنواع الهواجس المقلقة، ومنها على سبيل المثال لا الحصر:

– الحالة الاقتصادية المتردية في البلاد بعد أزمة المصارف والرهونات العقارية التي وجهت ضربة قاسية للاقتصاد الأميركي ومن ثم الأوروبي أيضاً. وقد أضيف إلى هذه الحالة هبوط الدولار الأميركي من جهة، وعدم تمكّن الشركات الكبرى من الاحتفاظ بعمّالها من جهة ثانية، وبقاء "الأبناء" الأميركيين في العراق وما يخسرون من أرواح من جهة ثالثة، ومرحلة الجمود الذي ينتظر الانفراج الانتخابي من جهة رابعة ... إلخ.

– الحالة الأمنية التي لا تزال على توترها المتواصل في العراق وفي أفغانستان، وعلى قلقها المتجدد حول الأنظمة الحليفة أو الصديقة في القوقاز، وعلى إصرارها المتغطرس والمتمثل بشبكة الصواريخ الممتدة حتى بولندا. وكان لهذا السلوك ردود فعل غاضبة مفادها أن روسيا سترد بطريقتها التي لا تستبعد المجال الأمني أيضاً، هذا فضلاً عن التهديدات الإرهابية التي تطلق (وقد يراد إطلاقها للاستنفار الأميركي لمصلحة الجمهوريين) من حين إلى آخر.

– الحالة السياسية الداخلية التي يفترض أن يعمل العهد الجمهوري الراهن على توطيد وضع مرشحه للانتخابات الرئاسية الوشيكة فيها، ولا سيما خلال هذه المنافسة غير المسبوقة مع مرشح ديموقراطي يتقدم باسم التغيير. ولعل التغيير، كشعار على الأقل، يشكل اليوم جاذباً للمواطن الأميركي العادي بعد هذه السنوات الثماني العجاف. ولكن المرشح الحامل لشعار التغيير لا يطمئن أصحاب النظرة الأميركية التقليدية (البيضاء).

اتساع دائرة الانتظار ■

إلا أن هذا الوقت الأميركي الذي يضيق يوماً بعد يوم، يقابل باتساع دائرة الانتظار على كافة الأصعدة والأماكن:

– الانتظار الأوروبي، الذي يدرك أن أميركا قوية لن تسمح بأي اختراق أوروبي – سياسة واقتصاداً – في المناطق الحيوية الأميركية. وبالتالي، فإن فترة الانتخابات هذه التي قد تمتد حتى فبراير 2009 تشكل الفرصة الذهبية الأوروبية لتحقيق الاختراق السياسي والاقتصادي لعدد كبير من المناطق ولا سيما في الشرق الأوسط، قبل أن يستقر العهد الأميركي الجديد ويفرض، بالاتفاق مع إسرائيل، وجوداً أميركياً إسرائيلياً فاعلاً ومهيمناً في المنطقة. وبالتالي، فإنّ دائرة الانتظار الأوروبي مقرونة اليوم، إلى حد ما، بترجمة عملية نافذة.

– الانتظار الشرق الأوسطي، الممتد من موريتانيا إلى أفغانستان، فالتغيرات في هذه المنطقة الشاسعة تحاول قبل تمكن الإدارة من استعادة أمنها فيها من إحداث تغيير لصلحة الفريق المناهض للولايات المتحدة؛ بينما الفريق الآخر الموالي لها، فمضطر إلى الانتظار لأنه يعرف أن المرحلة الحالية لا يمكن أن تحسم بفاعلية ملحوظة من قبل الإدارة الأميركية. ويخشى هذا الفريق الشرق الأوسطي من موريتانيا إلى أفغانستان أن يطول انتظاره بحيث يصبح غير قادر فعلاً على إعادة الأمور إلى ما كانت عليه سابقاً.

وتتسع دائرة الانتظار، هنا بقدر اتساع دائرة الاختراق كذلك من قبل مناهضي الولايات المتحدة في المنطقة. أما الكلام القائل أن الأمور قد تعود إلى مسارها الصحيح فهو كلام يمكن إدراجه في باب التفكير الراغب في الأمر وليس المحلل له.

ولعل دائرة الانتظار التركي تشكل حلقة أساسية في الدينامية الجيوسياسية السائدة حالياً. فتركيا، اليوم، تشكل مفتاحاً أساسياً لأبواب عدة من ديناميات التحرك الشرق الأوسطي. وهذا التحرك يشمل إيران حيث جرت اختبارات لزيارة الرئيس الإيراني لتركيا. كذلك يشمل سورية حيث تواصل المفاوضات غير المباشرة بين سورية وإسرائيل عبر تركيا. والعراق ليس بعيداً إذ تقوم تركيا بحملات تصفية حزب العُمّال الكردستاني في الشمال العراقي، وتؤمن وصلة الأنبوب العراقي حتى المتوسط التركي. ومع أذربيجان القزوينية هناك اتصالات تركية سياسية واقتصادية – نفطية أيضاً.

والمعروف أن تركيا التي تمر بتجربة حزب إسلامي حاكم حريصة على أن تبقى على ضفاف الأمان والتفاهم مع الجانب الأميركي وكذلك الإسرائيلي. وبالتالي فهي تنتظر جلاء الانتخابات الأميركية لكي تقرر المسلك السياسي الخارجي المناسب لها وفقاً للبوصلة الأميركية الجديدة.

سياسة "الأنابيب" ■

أما الانتظارات الأخرى التي تحتل حيزاً مهماً في هذا السياق فهي التي تتمحور حول سياسة "الأنابيب" النفطية والغازية التي بدأت منذ التسعينات أيضاً.

وتبدي روسيا تململاً ظاهراً من المحاولات الأميركية والأوروبية في استبعادها عن هذه الأنابيب. ولعل أخطرها، في مناسبة الحديث عن جورجيا، هو الخط النفطي الذي تقرر تشغيله من باكو العاصمة الأذرية على قزوين إلى تبليسي العاصمة الجورجية، ثم إلى مرفأ جيجان التركي على المتوسط. وهو الخط المعروف عادة بـBTC.

وكان القصد الواضح لهذا الخط هو استبعاد الوصلة الروسية عند نوفوروسيسك على البحر الأسود.

ثم أنشئ أيضاً الخط الذي يمر من باكستان إلى أفغانستان، ثم إلى بحر العرب لاستبعاد الوصلة الإيرانية كذلك، وهو الخط الذي تعهدته شركة UNOCAL الأميركية المشهورة.

ولا تزال لغاية الساعة المحاولات الأميركية والغربية عموماً لإبعاد المصلحة الروسية النفطية والغازية عن سياسة الأنابيب المهمة في الشرق الأوسط ومحيط قزوين.

وإذا كانت مصادر النفط الأساسية اليوم تتمحـــور حـــول

3 خزانات عالمية: الخليج وروسيا وقزوين، فإن الخطط الغربية الجيواقتصادية تحرص، بقدر ما تستطيع، على تقليل النفوذ الروسي النفطي في العالم. والمعروف أن روسيا تعرف وتشهد كل هذه المخططات، ولكنها تشعر أنها اليوم قادرة على التصدي لها بالوسائل السياسية، وأحياناً العسكرية التي تملك. وهي تدرك الآن أيضاً أن استخدامها للقوة العسكرية يجب أن يبقى محدوداً وهادفاً إلى العودة لطاولة المفاوضات وليس التورط بالعمليات.

جورجيا.. وعنق الزجاجة ■

ولعل العلاقة الروسية – الأميركية الراهنة دخلت عنق الزجاجة بعد مسألة جورجيا الساخنة. والمعروف أن مسألة جورجيا محكومة بعدد غير قليل من الخلفيات والظروف والاحتمالات على المستويات كافة، أي دفاعية وسياسية واقتصادية... إلخ.

فبالنسبة إلى الخلفيات يعرف المراقبون أن الولايات المتحدة تسعى، ولاسيما خلال ولاية الرئيس **جورج بوش** الثانية، إلى تطويق روسيا توصلاً إلى ما يقال "حديقتها الخلفية" في أوروبا الشرقية.

وقد بدأ هذا التطويق منذ سنوات، إما من خلال إدخال معظم دول أوروبا الشرقية إلى عضوية حلف شمال الأطلسي، أو من خلال اختراق اقتصادي لها لتشجيعها على فك ارتباطها بالكومنولث الذي أسسته روسيا بعد تفكك الاتحاد السوفياتي، أو من خلال تشجيع الأشخاص والأحزاب والفئات المناهضة لروسيا للمجيء إلى الحكم.

وكانت روسيا تدرك هذا الأمر ولكنها لم تكن قادرة على الرد عليه لظروف سياسية داخلية وأوروبية هشة إلى جانبها، ولظروف اقتصادية قاهرة. أما اليوم فإن مداخيل روسيا النفطية وهدوءها الأمني وقدرتها التصديرية الواسعة... سمحت لها باستعادة النفوذ الذي فقدته.

ومع ذلك، وعلى الرغم من بعض التقدم الروسي في هذا السياق، فإن روسيا تعرف أن الاتفاق الذي تبتغيه لكي يضمن لها الاستقرار هو الاتفاق مع الجانب الأميركي، وبالتالي فهي تحاول الآن أن تعزز ورقتها التفاوضية على كثير من الجبهات بانتظار أن يصبح هذا الجانب الأميركي قادراً على التفاوض والأخذ والعطاء.

وهي – أي روسيا – تعرف أن الولايات المتحدة ستحاول من جهة أخرى إلى تقليل هذه المكاسب وربما إغراقها في أزمات بنيوية أو وظيفية تجعلها عسيرة الهضم وصعبة المراس. وستحاول أيضاً محاصرة روسيا في أماكن أخرى وفي حالات إرباكية في الداخل الروسي ولدى الحلفاء أيضاً. وبالتالي فإن الانتظار هنا متقطع بسبب هذه الحالات الإرباكية من جهة والمخاطر الذاتية الروسية من جهة أخرى.

3 دوائر في الانتظار ■

ومن الواضح أن تجربة جورجيا أظهرت بعض الاستنتاجات الأميركية والأوروبية والشرق أوسطية أيضاً.

فعلى الصعيد الأميركي ظهر اقتناع شبه واضح أن مرحلة ما بعد الحرب الباردة لا يمكن أن تتواصل دائماً بإرادة منفردة ومستأثرة، ذلك لأن أحداث جورجيا لم تدفع الولايات المتحدة إلى أكثر من استنكار وتهديد ضعيفين. كما أنها لم تدفع الجانب الأوروبي إلى أكثر من الإسراع (وربما التسابق الفرنسي – الألماني) إلى وقف النار وإعادة الاستقرار.

وعلى المستوى الشرق أوسطي ظهر الفريق السوري وكذلك الإيراني إلى كسب ما تسنى لهما بانتظار أن يسود المناخ التفاوضي بين إيران والدول الست من جهة، وبين سورية وإسرائيل من جهة أخرى. وقد عبّر الرئيس السوري لدى زيارته روسيا في 2008/8/20 عن ذلك بقوله: "قبل بضع سنوات طرحت سورية مسألة شراء مجمّعات "اسكندر" للصواريخ من روسيا. ولم يكن لهذه المسألة آنذاك أي ارتباط بالدرع الصاروخية الأميركية... ولكن لم تقدم بعد إلينا أي اقتراحات. وإن موقفنا يتلخص في أننا مستعدون للتعاون مع روسيا في كل ما من شأنه أن يعزز أمنها... وأعتقد أنه ينبغي لروسيا أن تفكر فعلاً في تدابير الرد التي ستتخذها عندما تجد نفسها في طوق الحصار".

وبانتظار طاولة المفاوضات الروسية – الأميركية المقبلة فإن كافة الاحتمالات لتعزيز الموقف التفاوضي الروسي واردة، ولكن ليس من أجل المواجهة المستبعدة وإنما المشاركة المربحة.

أما بالنسبة للوضع الإيراني، فإن الولايات المتحدة تعرف أيضاً أن هذا الملف يصعب إنجازه إذا لم تكن روسيا موافقة على مجرياته، سواء في داخل مجلس الأمن أو في خارجه. والملف النووي الإيراني يقع، بشكل أو بآخر، في اليد الروسية ليس فقط من أجل إقفاله وإنما من خلال التعامل الاقتصادي الروسي – الإيراني بصدده.

وهكذا، نرى أن ثمة دوائر ثلاث متلازمة في الانتظار: السورية من أجل قرار روسي بتزويدها بأسلحة نوعية جديدة، وإيرانية من أجل قرار روسي بالانفصال عن الدول الست المحاصرة ديبلوماسياً لإيران، وروسية من أجل تعزيز وضعها التفاوضي والمقبل من أجل مكاسب أكثر ربحية واستقراراً.

مخاوف إسرائيلية ■

أما الموقف الإسرائيلي فقد شهد إقداماً تحريضياً سابقاً لجورجيا من خلال تسليح إسرائيلي كثيف ثم شهد نوعاً من إعادة الحساب بعد الإقدام الروسي باتجاه جورجيا.

فقد ورد في تقارير إسرائيلية في 2008/8/10 بأن مسؤولين إسرائيليين أعربوا أخيراً عن خوفهم من تزويد موسكو سورية وإيران أسلحة متطورة على خلفية بيع إسرائيل أسلحة متطورة وحديثة إلى تبليسي (عاصمة جورجيا)، وذلك بعد اندلاع القتال بين روسيا وجورجيا. وأوردت "هآرتس" أنه على أثر اندلاع القتال في أوسيتيا الجنوبية أوصت وزارة الخارجية الإسرائيلية بتجميد بيع أسلحة لجورجيا بشكل كامل.

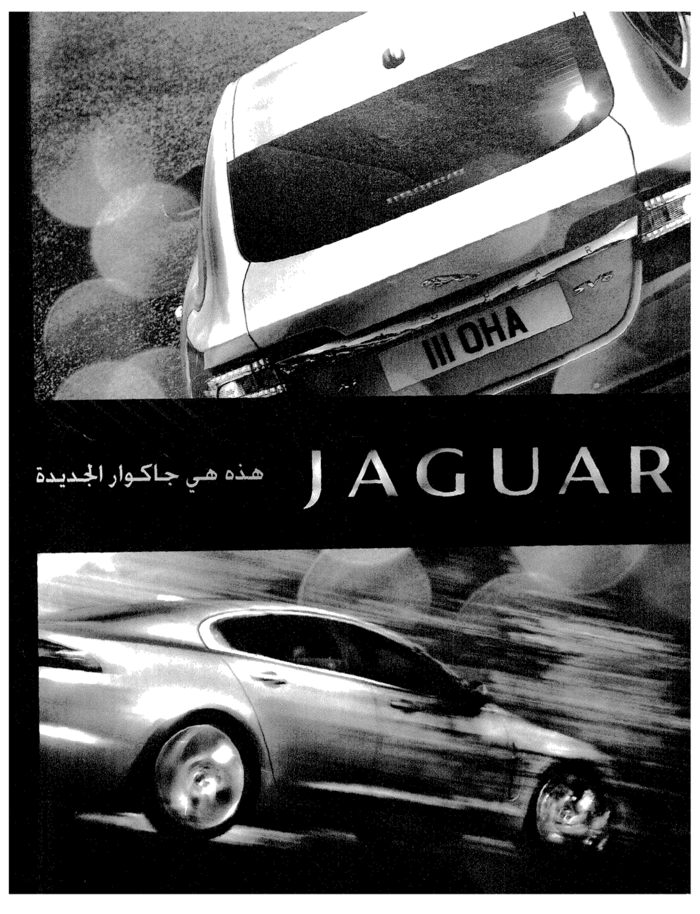
وإذا صح هذا الخبر أم لا، فإن الاستنتاج المنطقي لهذه التجربة في جورجيا يمكن أن يتضمن الملاحظات التالية:

– إن مسألة تسليح جورجيا ليست جديدة، وإن إسرائيل كانت القوة التحريضية لها من خلال دفعات الأسلحة التي زوّدتها بها.

– ولكن هذا السلوك الإسرائيلي لم يمر أصلاً من دون تحذيرات روسية متكررة، ومفادها أن تزويد جورجيا بأسلحة هجومية هو "خط أحمر" بالنسبة لروسيا. وكذلك فإن إسرائيل لم تردع نفسها عن هذه السياسة إلا بعد العمليات غير المتكافئة التي قام بها الروس، وبعد التخوف الإسرائيلي من إقدام الروس – بعد إحجام طويل – على تزويد إيران وروسيا بأسلحة نوعية جديدة.

– إن موقف الإدارة الأميركية والاتحاد الأوروبي وإسرائيل أصبح أكثر عقلانية في التعاطي مع هذه الملفات وفي تغليب الإطار التفاوضي بإزائها.

ومع ذلك فإن هذا التفاوض المرتقب على كل الجبهات والملفات محكوم بالانتظار ريثما يصار إلى إنجاز الانتخابات الأميركية المقبلة وبالتالي حتى نهاية فبراير 2009، وهذا الأمر لا ينطبق على المسار الروسي – الأميركي فقط، وإنما على المسارات الشرق أوسطية الأخرى أيضاً ولا سيما الإيراني – الأوروبي والأميركي، والسوري – الإسرائيلي، والفلسطيني – الإسرائيلي، والتركي – الإيراني والسوري – اللبناني... إلخ. ■


111 OHA
JAGUAR
هذه هي جاكوار الجديدة

XF



الدولار والنفط هل انقلب مسار السوق؟

هناك مقولة تقليدية يجب التنبه لها في أسواق النقد والسلع العالمية، وهي أن كل ما يصعد لا بد أن يعود إلى الهبوط. وهذا الأمر يتكرر اليوم مع سعر النفط، وأسعار العملات الرئيسية مقابل الدولار، وسعر الذهب والسلع الأساسية.

فقد شهدت الأسابيع الأخيرة انقلاباً ملحوظاً في اتجاهات أسعار الدولار والذهب والنفط، التي تتحرك بشكل مترابط بحيث يمكن وصفها بمنظومة واحدة. فبعد انخفاضه إلى مستويات متدنية قياسية مقابل اليورو وبلوغه عتبة الـ 1,6 دولار لكل يورو في الربيع الماضي ثم في يونيو الماضي، عاد الدولار إلى الارتفاع بسرعة في المرحلة الأخيرة، فتخطى مجدداً عتبة الـ 1,5 دولار لكل يورو، وقارب لبعض الوقت مستوى 1,46 دولار لكل يورو، قبل أن يعود وينخفض قليلاً ويتقلب في حدود 1,47– 1,48 دولار لكل يورو.

وفي موازاة ذلك، اتجه سعر الذهب إلى الانخفاض بعد أن كان سجل مستوى 986 دولاراً للأونصة في منتصف يوليو المنصرم مقارباً بذلك عتبة الـ 1000 دولار مرة أخرى. وتراجع سعر الذهب بنسبة 20 في المئة إلى نحو 785 دولاراً في منتصف أغسطس، ليعود ويرتفع قليلاً إلى 835 دولاراً.

أما سعر النفط، وتحقيقاً لتوقعات على المدى القصير، كانت أشارت إليها "الاقتصاد والأعمال" سابقاً، فقد انخفض بدوره وبسرعة، من أكثر من 145 دولاراً للبرميل في أوائل يوليو، إلى دون 115 دولاراً، وإلى أقل من 120 دولاراً في الأسبوع الأخير من أغسطس الماضي.

ماذا يعني كل ذلك؟

من الواضح أولاً أن هناك متغيّرات وتحولات قد حدثت في أساسيات أسواق العملات والذهب والنفط في المرحلة الأخيرة. لكنه يبدو أيضاً أن هذه المتغيّرات والتحولات لم تزل غير مستقرة بحيث ستبقى الأسعار، سواء سعر صرف الدولار أم أسعار الذهب والنفط المرتبطة به، عرضة للتقلبات قصيرة الأمد إلى أن يتضح المنحى الأساسي بشكل أفضل.

والعناصر الأساسية التي ستحدد مسار السوق في المرحلة المقبلة تشمل:

أولاً: الأوضاع الاقتصادية في الولايات المتحدة وأوروبا. فالسبب الأهم للضعف الذي أصاب اليورو مؤخراً كان التخوف من مؤشرات تباطؤ في الاقتصادات الأوروبية، وهو ما قد يستوجب تسهيلاً في السياسة النقدية، وبالتالي تخفيضاً في سعر الفائدة على اليورو.

وفي المقابل، هناك أيضاً متابعة مستمرة لوضع الاقتصاد الأميركي واستمرار تفاعلات أزمة الرهون العقارية. والواقع أن الدولار قد استفاد مؤخراً من آراء بأن منحى الانكماش في الاقتصاد الأميركي قد بلغ حده، وأن السياسة النقدية لا بد أن تتوجه الآن نحو محاربة التضخم، مما يعني عودة تدريجية لسعر الفائدة على الدولار إلى الارتفاع. وسيناريو تخفيض سعر الفائدة على اليورو، مقابل رفع سعر الفائدة على الدولار، هو من الواضح لصالح العملة الأخيرة لو تحقق، وهو ما سيدفع الأسواق إلى مراقبة التطورات في هذا المجال عن كثب لتحديد اتجاهات أسعار الصرف في المرحلة المقبلة.

ثانياً: الأوضاع الاقتصادية في الدول الصناعية كان لها تأثير مهم أيضاً على سعر النفط، كما على أسعار السلع الأساسية الأخرى. فمسار الانخفاض الأخير في سعر النفط بدأ في شهر يوليو الماضي مع ظهور مؤشرات عن تراجع في الطلب على البنزين وغيرها من المشتقات النفطية في الولايات المتحدة وارتفاع في المخزون النفطي هناك. وكان تفسير ذلك أن هناك تقلصاً حقيقياً في الطلب ناتج عن ارتفاع أسعار الطاقة من جهة، والتباطؤ الاقتصادي من جهة أخرى. وهذا الاستنتاج وجد صدى له في التوقعات بأن الاقتصادات الأوروبية تتجه بدورها نحو التباطؤ. وما حدث لأسعار النفط طاول أيضاً أسعار السلع الأساسية، بحيث رأى أحد المحللين أن العصر الذهبي، عندما كان الاتجاه الوحيد لأسعار السلع هو نحو الارتفاع، قد انقضى. ويلاحظ في هذا الصدد، أن منحى التراجع في أسعار النفط والذهب والسلع كان من الثبات بحيث لم يتأثر سعر الذهب بالأزمة الأخيرة في جورجيا، ولم يتأثر سعر النفط بإغلاق أنبوبين أساسيين للنفط ينقلان الخام من بحر قزوين إلى تركيا.

ثالثاً: تبقى بالطبع المؤثرات السياسية وهي مهمة جداً في وقعها على منظومة الدولار والذهب والنفط. ويبدو في هذا المجال أن الأسواق التي كانت تتخوف من المواجهة الأميركية الإيرانية قد رأت في الفترة الأخيرة الماضية بعض ما يدعو إلى الارتياح في مواقف الطرفين ما يبعد مخاطر انقطاع إمدادات النفط من الشرق الأوسط.

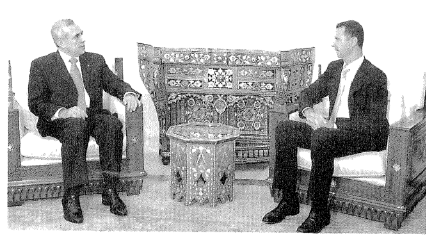
وبعد كل ما سبق، فإن السؤال الأساسي الآن هو ماذا بعد؟ وهل يمكن القول أن هناك تحولاً في مسار أسعار الدولار والنفط والذهب؟

الواقع أن الإجابة على ذلك ليس بالسهولة بمكان، وهو ما يفسر التقلبات الحادة في بعض الأحيان التي شهدتها الأسواق في الأسبوع الأخير. فالمؤشرات الاقتصادية لم تزل غير واضحة من حيث ما يمكن استنتاجه عن مسار الاقتصادات الصناعية للمرحلة المقبلة. والمخاطر الجيوستراتيجية تنتظر رد إيران على العروض الغربية للحوافز من أجل التخلي عن التخصيب النووي، فيما لا تدعو الأوضاع على جبهة الصراع العربي الإسرائيلي إلى الارتياح. وأغلب الظن أن التقلبات في الأسواق ستستمر في المدى القصير، ولكن أيضاً أن منحى الارتفاع السريع السابق في النفط والذهب والانخفاض الموازي في سعر صرف الدولار قد لا يتجدد في المستقبل القريب. ■

"الاقتصاد والأعمال"

تقرير اتحاد الغرف العربية عن العلاقات الاقتصادية بين البلدين

القمّة اللبنانية - السورية تؤسِّس لمرحلة جديدة



الرئيسان ميشال سليمان وبشار الأسد

بيروت - "الاقتصاد والأعمال"

شكلت القمة اللبنانية السورية، التي عقدها الرئيسان ميشال سليمان وبشار الأسد في دمشق منتصف الشهر الماضي، محطة مهمة في سياق التطوّرات الإيجابية التي شهدها لبنان منذ توقيع "اتفاق الدوحة" في مايو الماضي. وأهمية هذه القمة لا تكمن فقط في القرارات التي أسفرت عنها، وبعضها اتخذ طابعاً تاريخياً كقرار التبادل الديبلوماسي، بل في كونها تؤسّس لمرحلة جديدة يؤمل أن تطوي مرحلة من الاضطراب سادت علاقات البلدين في السنوات الثلاث الماضية، وتحديداً منذ اغتيال رئيس الوزراء اللبناني الأسبق رفيق الحريري في العام 2005.

إلى الملفات السياسية الكثيرة، التي تناولتها القمة، كان للعلاقات الاقتصادية ما بين البلدين حيز في المباحثات. إذ نص البند الأخير من بنود البيان الختامي الستة، على أن الجانبين اتفقا على "العمل على اتخاذ الإجراءات اللازمة بهدف تفعيل التبادل التجاري وتأمين مقوّمات التكامل الاقتصادي وإقامة سوق اقتصادية مشتركة توفر مجالاً حيوياً للتبادل الحر للسلع والأموال والأفراد على طريق تفعيل تنفيذ اتفاق التيسير"، إضافة إلى بند آخر في البيان الختامي نص على "مراجعة الاتفاقات الثنائية القائمة ما بين البلدين"، كون الكثير من هذه الاتفاقات ذات طابع اقتصادي.

إلا أن اللافت في العلاقات الاقتصادية بين لبنان وسورية، أنها بقيت خارج التجاذب السياسي، خلال سنوات الاضطراب الماضية، فاستمر التبادل التجاري على وتيرته العالية.

ففي تقرير عن العلاقات الاقتصادية الثنائية أعده مؤخراً اتحاد غرف التجارة والصناعة في لبنان، إشارة إلى أن التجارة البينية بين البلدين ازدادت في السنوات الثلاث الماضية، لا بل حققت في العام 2007 رقماً قياسياً بلغ 416 مليون دولار؛ كما سجّل التقرير اختراقاً ملحوظاً للمصارف اللبنانية في السوق المصرفية السورية، وكذلك في قطاع التأمين.

وانتهى تقرير الاتحاد إلى التأكيد على "أنّ العلاقات التجارية والاقتصادية بين البلدين هي المدماك الحقيقي الذي يجب البناء عليه لفتح صفحة جديدة من العلاقات السياسية السليمة".

وفي ما يلي ملخص لأبرز ما جاء في تقرير اتحاد الغرف اللبنانية، وللمجالات التي يقترح التركيز عليها لتطوير العلاقات ما بين البلدين.

رقم قياسي للتجارة البينية

على الرغم من العلاقات المتوترة التي شهدها البلدان خلال الفترة السابقة، إلاّ أنه من الملاحظ أنّ حجم التجارة البينية قد ازداد خلال السنوات الثلاث الماضية ليصل في العام 2007 إلى مستوى قياسي بلغ 416 مليون دولار، وهو الرقم الأعلى خلال 28 سنة باستثناء العام 1992، الذي بلغ حجم التجارة الثنائية فيه 523 مليون دولار.

على صعيد الصادرات، فقد بلغت الصادرات اللبنانية إلى سورية 210 ملايين دولار في العام 2007، وشكّلت نسبة 7,5 في المئة من مجموع صادرات لبنان في العام 2007، حيث جاءت سورية في المرتبة الثالثة بين جميع الدول المستوردة من لبنان، وفي المرتبة الثانية عربياً.

وبلغ مجموع الواردات اللبنانية من سورية 206 ملايين دولار عن العام نفسه، شكّلت نسبة 1,75 في المئة من واردات لبنان الإجمالية العام 2007، حيث احتلّت سورية المرتبة الـ 17 بين مجموع البلدان المصدّرة إلى لبنان، بعد أن كانت في المرتبة الـ 15 في العام 2006، كما احتلت المرتبة الخامسة عربياً بعد أن كانت تشغل المرتبة الأولى في العام 2003.

الميزان التجاري لصالح لبنان

ويُلاحظ أنّه ولأول مرة في تاريخ العلاقات التجارية بين لبنان وسورية، يسجل الميزان التجاري فائضاً لصالح لبنان بلغ 4 ملايين دولار في العام 2007، بعد أن تراجع العجز التجاري السابق بشكل ملحوظ خلال الأعوام الأخيرة، من 293 مليون دولار في العام 2001.

ويمكن القول أنّ التحسن في الميزان التجاري اللبناني قد تحقق نتيجة لاستمرار ارتفاع الصادرات اللبنانية إلى سورية تحت

تأثير اتفاقيات تحرير التبادل التجاري للسلع وطنية المنشأ الموقعة بين البلدين من جهة، والانخفاض الملحوظ للواردات اللبنانية من المشتقات النفطية من سورية من جهة أخرى.

التدفّقات الاستثمارية المشتركة

وعلى عكس الواقع التجاري، شهدت التدفّقات الاستثمارية في الاتجاهين بعض التراجع خلال السنوات الثلاث الماضية. ويعود ذلك بطبيعة الحال في جزء مهم منه إلى التوتر السياسي الذي ساد العلاقة ما بين البلدين في تلك الفترة، إلى جانب عدم الاستقرار الأمني الذي حرم لبنان من كم كبير من التدفّقات الاستثمارية التي كان من المفترض أن تصل إليه من دول عديدة بشكل عام ومن دول الخليج العربي بشكل خاص.

وبلغت قيمة التدفّقات التراكمية للاستثمارات السورية في لبنان خلال الـ22 عاماً الماضية حتى العام 2007 نحو 347,8 مليون دولار لتشكّل بذلك ما نسبته 3,6 في المئة من إجمالي الاستثمارات العربية في لبنان، في حين بلغت التدفّقات التراكمية للاستثمارات اللبنانية الخاصة في سورية عن الفترة نفسها نحو 204,5 ملايين دولار لتشكّل بذلك ما نسبته 6,2 في المئة من إجمالي الاستثمارات العربية في سورية.

استفادة سورية من المصارف اللبنانية

في الإطار المصرفي، يمكن القول أنّ لبنان كان الأقوى على الدوام نظراً إلى طبيعة منظومته الاقتصادية المتحررة وإلى خبرة القطاع المالي والمصرفي الكبيرة. في الوقت الذي لا يزال القطاع المصرفي السوري ناشئاً، ولا تمتلك سورية أي بنك لها في لبنان، إلاّ أنّها بدأت تستفيد مؤخراً من خبرات القطاع المصرفي اللبناني، حيث كان لبنان سبّاقاً في دخول السوق المصرفية السورية عندما سمحت سورية لـ5 مصارف لبنانية الانضمام إلى السوق المصرفية السورية (بلوم، عوده، فرنسَبنك، بيبلوس، وبيمو) في ظل التحولات الأساسية التي أدخلتها على صعيد السياسات المصرفية والمالية المتمثلة بشكل رئيسي في تشجيع إنشاء مصارف خاصة ومشتركة والسماح لدخول المنافسة الأجنبية إلى السوق المصرفية المحلية، والإلغاء التدريجي لتخصص القطاع العام المصرفي، وإنشاء سوق للأوراق المالية وهيئة خاصة للرقابة على أعمالها، وإصدار قوانين مصرفية جديدة ترعى السرية المصرفية ومكافحة غسل الأموال وضمان الودائع المصرفية.

ولا تقتصر الاستفادة السورية من التواجد المصرفي اللبناني لديها في إدخال عنصر المنافسة إلى السوق المحلية، وتطوير إمكانات وقدرات القطاع المصرفي والمالي فقط، وإنما من الاستثمارات والرساميل التي يدخلها هذا القطاع إلى سورية ودوره في دفع مسيرة الانفتاح الاقتصادي السوري إلى الأمام.

ولا بد من الإشارة هنا إلى أنّ الإصلاحات السورية لم تقتصر على الصعيد المصرفي فقط، وإنما على الصعيد التأميني أيضاً، حيث كان للبنان نصيب من سوق التأمين السورية التي ضمّت 4 شركات تأمين لبنانية هي: المتحدة للتأمين، أدير (بيبلوس)، آروب سورية، وسيريا آراب (ليبانو آراب)، حيث من المنتظر أن تلعب دوراً مهماً ومميزاً في تطوير إمكانات وزيادة حجم قطاع التأمين السوري.

■■

العلاقات الاقتصادية هي المدماك الحقيقي لفتح صفحة جديدة من العلاقات السياسية السليمة

■■

التبادل التجاري سجل في العام 2007 رقماً قياسياً بلغ 416 مليون دولار

■■

البُعد الاقتصادي لحركة الدخول والخروج

تتفاوت أهداف دخول وخروج الوافدين من لبنان إلى سورية أو العكس، علماً أنّ هناك تداخلاً اجتماعياً كبيراً ما بين الشعبين، خاصة في المناطق المشتركة على الحدود. وهناك عدد لا بأس به من السوريين المقيمين بشكل دائم في لبنان مقابل عدد من اللبنانيين المقيمين بشكل دائم أيضاً في سورية. ويلاحظ دخول اللبنانيين إلى سورية للقيام بعمليات تبضع أو القيام بمشاريع استثمارية أو لأغراض سياحية، فيما يغلب هدف البحث عن عمل في لبنان لدى السوريين الوافدين إليه، إلى جانب قيام عدد منهم بالانتساب إلى الجامعات اللبنانية أو القيام بمشاريع تجارية أو لأغراض سياحية.

وتشير أرقام التنقل من لبنان وإليه الصادرة عن الأمن العام إلى أنّ العام 2007 شهد حركة تنقل نشطة للسوريين مسجلة دخول 2,028,197 سورياً إلى لبنان، مقابل خروج 1,754,795 سورياً. أمّا حركة دخول اللبنانيين إلى سورية في العام 2007، فقد شهدت دخول 1.587.562 شخصاً، مقابل خروج 1,500,168 شخصاً.

أمّا الأرقام الخاصة بعرض العمالة السورية في لبنان، فهي تظهر أنّه على الرغم من تراجعها في السنوات الأخيرة مقارنة مع ما كانت عليه في العام 2001، إلاّ أنّ معدّلها العام بلغ العام 2007 نحو 175 ألف عامل.

ومن الطبيعي أن يكون لهذه الحركة النشطة تأثير اقتصادي ايجابي على الطرفين، ولا شكّ أنّ الاستقرار السياسي وتحسين العلاقات سيزيد من معدّلاتها بشكل كبير وملحوظ مع ما يستتبعه من إنفاق واستثمارات متبادلة.

المصالح أقوى

وخلص اتحاد الغرف اللبنانية إلى القول أنّ العلاقات التجارية والاقتصادية ما بين البلدين هي المدماك الحقيقي الذي يجب البناء عليه لفتح صفحة جديدة من العلاقات السياسية السليمة. فتوطيد العلاقات الاقتصادية والتجارية يقوي شبكة المصالح

مشاريع بمشاركة مستثمرين لبنانيين وفق قانون الاستثمار الرقم 10

1– مشروع إنتاج حمض كلور الماء
2– مشروع حفظ وتعبئة الخضار
3– مشروع إنتاج الأدوية البشرية
4– مشروع إنتاج المواد الأساسية للدهانات
5– مشروع إنتاج ملح الطعام
6– مشروع إنتاج الزيوت النباتية
7– مشروع إنتاج الإسمنت الأسود
8– مشروع إنتاج زيت الزيتون وعبّاد الشمس
9– مشروع إنتاج الحلقات المطاطية
10– مشروع إنتاج قضبان التسليح
11– مشروع طباعة مواد التعبئة والتغليف
12– مشروع نقل الركاب
13– مشروع نقل البضائع

المصدر: مكتب الاستثمار في سورية بتاريخ 2000/9/23

المتماسكة، ما ينعكس بالضرورة بشكل إيجابي على العلاقات السياسية. ومن هذا الباب لا بد من النظر إلى تطوير العلاقات الاقتصادية الثنائية خلال المرحلة المقبلة وذلك من المنطلقات التالية:

1 – **التجارة**: التنسيق على مستوى السياسات التجارية، وإزالة كل ما من شأنه أن يعيق عملية التبادل التجاري على مستوى الاستيراد والتصدير خاصة من الجانب السوري، الأمر الذي يتطلب مراجعة بعض الاتفاقات وإزالة الكثير من القيود التي يضعها الجانب السوري، واعتماد الشفافية في التعامل التجاري وتطبيق مبدأ المعاملة بالمثل على المستويات التجارية كافة، حتى يعتبر ذلك المدخل السوي لإقامة السوق المشتركة التي توفّر بدورها مجالاً حيوياً لتنشيط الحركة التجارية على الصعد كافة.

2 – **الاستثمار**: تعزيز مجالات العمل المشترك بين مجتمع الأعمال اللبناني ومجتمع الأعمال السوري في كلا البلدين، وضمان إقامة مشاريع مشتركة في قطاعات اقتصادية حيوية مختلفة للبلدين تدعم عملية تكاملهما الاقتصادي على المديين القصير والبعيد، مع ما يترافق من تشجيع لحركة تدفق الاستثمارات في الجانبين. وهذا الأمر يتطلب إعادة مراجعة وتطوير الاتفاقات الثنائية التي تحكم مجالات الاستثمار بين البلدين وضرورة تسهيل تطبيقها وتنفيذها أيضاً، لأنّ حجم التبادل الاستثماري بين البلدين لا يعكس الإمكانات الاقتصادية الحقيقية الكامنة لديهما.

3 – **الصيرفة والمال**: زيادة التعاون والتنسيق بين مصرف لبنان المركزي ونظيره السوري بما يحقق المصلحة المشتركة للطرفين، وكذلك تفعيل التعاون بين المصارف اللبنانية والسورية خاصّة بعد أن استفاد القطاع المصرفي السوري من خبرة وعمل 5 مصارف لبنانية انضمت إلى السوق المصرفية السورية مؤخراً، واستغلال ذلك في تعزيز تدفّق الاستثمارات في كلا الجانبين.

4 – **الزراعة والصناعة**: زيادة التعاون وإقامة المزيد من المشاريع المشتركة، وضرورة تعريض الإنتاج في كلا البلدين لمناخ المنافسة من دون التحصّن بسياسات حمائية ودعم ينعكس ضرراً على الجانبين، خاصة على الجانب اللبناني في ظل ارتفاع التكاليف، مع ضرورة الأخذ في الاعتبار مدى الحاجة لبذل جهود إضافية في مجال تحسين نوعية الإنتاج وجودته وذلك لزيادة القدرة على المنافسة، وبالتالي تعزيز القدرة على الدخول إلى الأسواق الأجنبية.

5 – **السياحة**: تعزيز المناخ الإيجابي في العلاقات السياسية بين البلدين والحفاظ على الأمن والاستقرار لتحفيز القطاع السياحي في البلدين وما يرتبط بهذا القطاع بشكل مباشر أو غير مباشر كالتسوّق والاستشفاء والاستجمام. ولا شكّ أنّ مناخاً مستقراً في كلا البلدين سيدفع حركة الدخول والخروج بينهما إلى مستويات قياسية خاصّة في ظل النمو المحقق في الحركة بين البلدين في السنوات الأخيرة كما سبق، وهي أرقام كبيرة بلا شك ومرشّحة للصعود في حال استقرار العلاقات الثنائية وتطوّرها بشكل إيجابي. وتطوير التعاون والتنسيق في حركة السياحة بين البلدين والتي لا بد أن تشمل السيّاح الأجانب بحيث يمكن العمل على جعل لبنان وسورية مقصداً مشتركاً للرحلات السياحية المنظمة من الخارج.

6 – **العمالة**: هناك حاجة ودور واضح للعمالة السورية في الاقتصاد اللبناني، بغض النظر عن السلبيات التي يراها البعض في تدفّق العمالة السورية إلى لبنان في ظل غياب الضوابط التي تحدد عدد العُمّال، وطبيعة دورهم وشكله، ومجالات عملهم، والقطاعات التي من المفترض أن يسمح لهم بالعمل بها بحيث لا تشكل عامل منافسة غير مشروعة للعامل اللبناني الذي يتقاضى أجراً أكبر من العامل السوري. لهذا فإن التركيز في هذا المحور يجب أن يطال المنافع المتبادلة بين الطرفين كاستخدام العامل السوري في القطاعات التي تحتاج إلى تخفيض في كلف الإنتاج ولا يتوافر لها العامل اللبناني، كالبناء على سبيل المثال مقابل المنافع التي سيجنيها الاقتصاد السوري جراء التحويلات التي يقوم بها العُمّال إلى بلدهم الأم. ■

تطوّر الميزان التجاري بين لبنان وسورية (2001–2007)

السنة	2001	2003	2005	2007
الواردات (مليون دولار)	328	259	196	206
الصادرات (مليون دولار)	35	100	187	210
الميزان التجاري (مليون دولار)	-293	-159	-9	+4
نسبة التغيير السنوي %	-14	-21	91	300

المصدر: المجلس الأعلى اللبناني–السوري

الواردات اللبنانية من مشتقات النفط السورية (2001–2007)

السنة	2001	2003	2005	2007
قيمة الواردات (ألف دولار)	211300	81823	8601	2260
النسبة من إجمالي الواردات من جميع البلدان %	16.3	7.3	0.4	0.1
النسبة من إجمالي الواردات من سورية %	64.5	31.6	4.4	1.1

المصدر: المجلس الأعلى اللبناني–السوري

التطوّر السنوي لحجم العمالة السورية في لبنان (1997–2007)

1997	1998	2000	2001	2003	2005	2007
165190	196223	247672	251079	272099	204881	175059

المصدر: المجلس الأعلى اللبناني–السوري

ملاحظة: العمالة تشمل الظرفية والموسمية

مشاريع الاستثمار اللبنانية في سورية

الفترة	صناعة	نقل	زراعة	المجموع	التكاليف (مليون ل.س)
2007-1991	18	3	5	26	9698.8

المصدر: هيئة الاستثمار السورية "تقرير الاستثمار السنوي الثاني للعام2007"

■■

5 مصارف و4 شركات تأمين لبنانية في السوق السورية

■■

الرئيس بن علي لولاية جديدة

"مؤتمر التحدّي" لمواجهة التحدّيات

تونس - "الإقتصاد والأعمال"



الرئيس زين العابدين بن علي

"التحدّي" هو الشعار الذي انتظم تحته المؤتمر الخامس للتجمّع الدستوري الديمقراطي في تونس مطلع أغسطس الماضي. شعار يرسم بوضوح خصوصية المرحلة المقبلة التي ستعيشها تونس في ظل هذه الظروف العالمية الصعبة والتقلبات الاقتصادية المتعددة، وهو شعار يعبر بكل وضوح عن رؤية التونسيين للمرحلة المقبلة التي تحمل منذ بضع سنوات عنوان "تونس الغد". إنها مرحلة كسب التحديات بالعمل والمثابرة والخلق والإبداع، وهي مرحلة تتطلب من تونس تأكيد قدرتها على التوفيق وتحقيق التوازن بين المتطلبات الاقتصادية المفروضة على بلد يسعى الى اللحاق بالدول المتقدمة، وبين متطلبات الرقي الاجتماعي بكل أبعاده. وهذا التوازن هو من أبرز الأسس التي قامت عليها سياسة الرئيس زين العابدين بن علي منذ وصوله إلى الحكم العام 1987.

لماذا مؤتمر التحدّي؟ وهل تعيش تونس في فترة تحدّيات؟

بعد 20 عاماً من كسب الرهانات في مجالات عدة، مثل التعليم والصحة والاقتصاد والرياضة والثقافة والسلم الاجتماعي، إلى جانب الأمن والاستقرار، تجد تونس نفسها اليوم في مرحلة حاسمة، مرحلة الخيارات المصيرية التي تتطلب التفاف جميع مكونات المجتمع حول مشروع مستقبلي واحد ومنهج عمل واحد. والسؤال الذي يطرح نفسه: من الأقدر على قيادة تونس في هذه المرحلة الحساسة؟

يعتبر المراقبون في تونس أن إعلان الرئيس **زين العابدين بن علي** قبوله الترشح لانتخابات 2009، وبالتالي تولي منصب الرئاسة لولاية جديدة، هو بمثابة إعلان عن بداية مرحلة جديدة في أهدافها، وإن كانت قديمة في دعائمها المرتكزة على المثابرة والطموح والامتياز والتألق، وكلها شعارات أطلقها الرئيس **بن علي** في مناسبات سابقة وجعلها خريطة طريق للمستقبل. واليوم، بعد كل ما أنجز لا بد من المحافظة على المكتسبات، ومتابعة المنجزات على الرغم من الصعوبات التي يعيشها الاقتصاد العالمي بأسره، ولهذه الأسباب يجوز الحديث عن مرحلة جديدة، ويجوز القول بمؤتمر التحدي.

اللجنة المركزية: شباب ورجال أعمال

وبما أن كل مرحلة تحتاج إلى مقوّمات وأسس ورجال، فقد تميّزت انطلاقة هذه المرحلة بالإعلان عن تغييرات أساسية في هيكلية اللجنة المركزية للتجمّع الدستوري الديمقراطي، وهو الحزب الحاكم في تونس. وأهم ما في هذه التغييرات ضخ دماء جديدة شابة وطموحة من خلال تسمية عدد من الأعضاء الشبان في اللجنة، إلى جانب تسمية المزيد من رجال الأعمال وقادة المجموعات الاقتصادية، ما يدل على مواصلة المراهنة على دور الشباب في بناء مستقبل تونس، وعلى دور رجال الأعمال في تحقيق التطور والتنمية. ومن أبرز الأعضاء الجدد في اللجنة المركزية: **بلحسن الطرابلسي، محمد صخر الماطري، رشيد بن يدر، عبد الوهاب بن عياد، عزيز ميلاد، عبد القادر الحمروني والمنصف المزابي**. وجميع هؤلاء من رجال الأعمال، وبعضهم يقود أهم المجموعات الاقتصادية في تونس.

ماذا لو حصل تغيير؟

ماذا يعني ترشيح الرئيس **زين العابدين بن علي** لولاية جديدة؟ سؤال طرحته **الاقتصاد والأعمال** على أكثر من جهة في تونس، لا سيما على العاملين في الشأن الاقتصادي. وأجمعت الردود على "أن استمرار الرئيس في تحمّل مسؤولياته يعني استمرار الاستقرار، وإعطاء الأهمية للسلم الاجتماعي والتقدم الاقتصادي". مع التركيز على القضية الاجتماعية، حيث أشار أحد قادة البنوك التونسية إلى أن الرئيس **بن علي** معروف بقربه من الشعب، وباهتمامه بقضاياه المعيشية، وتركيزه على رفع مستوى المعيشة وتوفير كل مستلزمات الرفاهية. وقال متسائلاً: "لو حصل تغيير على مستوى القيادة هل يبقى مستوى الأسعار على حاله؟ إنها واحدة من التحديات التي اختارها الرئيس **بن علي**، وهي المحافظة على مستوى الأسعار على الرغم من التقلبات الحادة في أسعار النفط والمواد الغذائية".

وفي مجال السياسة الاقتصادية العامة، يرى الكثيرون أن استمرار القيادة السياسية في مهامها يعطي فكرة واضحة عن المناخ الاقتصادي في السنوات المقبلة، ويضمن الاستمرار في تنفيذ المشاريع الكبرى والسرعة في إنجازها حسب الخطط المرسومة. وسيكون للمؤسسة نصيب وافر من الآثار الإيجابية لأن سياسة الانفتاح ستتواصل وستتابع تونس مسيرة الاندماج في السوق العالمية مع ما يعني ذلك من خلق لفرص العمل، ودعم للاستثمار الخارجي، وتوفير لكل حوافز التشجيع للمؤسسة وصاحبها.

السلم الاجتماعي عماد التنمية

هل كانت الصورة بهذا الوضوح خلال مؤتمر التحدي؟ كلام الرئيس **بن علي** جاء حاسماً في هذا المجال، حيث شدّد، في كلمته

خلال افتتاح مؤتمر التجمّع، على ضرورة مواصلة الإصلاحات وتعميقها من أجل تسريع نمو الاقتصاد وإدماج تونس أكثر في المنظومة الاقتصادية العالمية. وأشار إلى ضرورة العمل على توفير مصادر جديدة للثروات تساعد تونس على تجاوز بعض الصعوبات. ومن الأهداف المعلنة في هذا المجال رفع نسبة النمو الاقتصادي السنوي نقطتين إضافيتين ليتجاوز المعدل 8 في المئة، ما يخلق فرص عمل أكبر لحاملي الشهادات العليا. فالرئيس يعتبر التشغيل أولى أولوياته، ذكر ذلك في برنامجه الانتخابي للعام 2004، وأكد عليه في افتتاح مؤتمر "التحدي". ومن الأهداف الأخرى المعلنة تقليص نسبة البطالة بـ 4 نقاط ومضاعفة الدخل الفردي مرتين.

وأشار الرئيس **بن علي** إلى ضرورة العمل على زيادة وتيرة إنشاء المؤسسات، وتعزيز الاستثمار الخاص، وتحسين مناخ الأعمال ودعم القدرة التنافسية للاقتصاد التونسي، والسهر على ملاءمة التشريعات لنسق تطور الاستثمار، ما يساعد على إعطاء تونس مزايا إضافية لاستقطاب الاستثمارات ورؤوس الأموال الخارجية. كما ستواصل تونس مسار الإصلاحات لتفعيل السوق المالية، عبر مراجعة القوانين لتتطابق مع المعايير الدولية. وفي هذا المجال، سيتم تشجيع المؤسسات التونسية لدخول البورصة لاسيما تلك التي انتسبت إلى برنامج التأهيل في السوق البديلة، كما سيتواصل برنامج التوعية لتعزيز ثقافة السوق المالية لدى المتدخلين والمستثمرين. كل ذلك بهدف تطوير السوق لتصبح ذات بُعد إقليمي، وتتحوّل إلى عامل جذب أساسي للاستثمار الأجنبي.

الثروة البشرية

وستتابع تونس اهتمامها بالإعداد الجيد لمواردها البشرية سواء في المجال العلمي أو التكنولوجي. وبدأ هذا التوجه بإدخال إصلاحات على نظام التعليم في المرحلة الأكاديمية، باعتماد أساليب التطبيق والبحث العلمي والمخبري، ما يوفق بين نظام التعليم وحاجيات السوق. وفي مجال الاتصال، ستعزز تونس بنيتها الحالية لتصبح أكثر عصرية لتوفير الخدمات عن بُعد. كل ذلك سيخلق جيلاً جديداً من الموارد البشرية قوامه أصحاب الكفاءة العلمية والتقنية القادرين على الابتكار والبحث.

النقل أداة أساسية

تولي تونس قطاع النقل اهتماماً خاصاً كونه الأداة الرئيسية لنجاحها في التصدير. وشكل الإعلان عن قيام الاتحاد من أجل المتوسط، وإعلانه عن مشروع النقل والطرقات البحرية والبرية الآمنة والسريعة بين دول المتوسط، حافزاً لمؤتمر التحدي، ليعلن عن مشاريع تهدف إلى تطوير النقل متعدد الوسائط، والتأكيد على الرغبة في الانضمام إلى منظومة الطرقات البرية والبحرية الأورومتوسطية، ووضع منظومة شاملة تأخذ في الاعتبار تكامل خدمات النقل، وصولاً إلى تحقيق طموحات تونس في أن تصبح مركزاً إقليمياً للتجارة والخدمات. كما نال قطاع السكك الحديد نصيبه من الاهتمام لدوره الفاعل في خفض كلفة النقل، وفي الحد من التلوث.

وجاء في توصيات المؤتمر أنه لا بدّ من تطوير البنية الأساسية لقطاعات النقل، من خلال إنجاز مشاريع هيكلية مندمجة للنقل البحري والجوي تستجيب للمواصفات العالمية، وذلك اعتماداً على دور القطاع الخاص في تنفيذ هذه المشاريع وتشغيلها. ودعا المؤتمر إلى مواصلة برنامج التحرير التدريجي للنقل الجوي ليتمكن من مسايرة النسق السريع الذي يشهده القطاع على المستويين الدولي والإقليمي، وإلى استكمال برنامج تأهيل الشركات لمجابهة المنافسة الشديدة التي يشهدها النقل الجوي الدولي.

الانفتاح على الخارج

ومواكبة للتحوّلات الاقتصادية على الساحة العالمية، دعا الرئيس **بن علي** إلى تفعيل اتفاقيات التبادل الحر والشراكة مع مختلف البلدان وحسن استغلالها بما يخدم مصلحة الاقتصاد الوطني، كما طالب المؤسسة الاقتصادية بمزيد من الانفتاح على الخارج وعقد التحالفات الستراتيجية. وشدد على تمتين صلات تونس مع الدول الشقيقة والصديقة وتوسيع قاعدة



"مؤتمر التحدّي"

صداقاتها لتشمل أقاصي العالم. وركّز الرئيس **بن علي** على أهمية الأمن والاستقرار داخل تونس، باعتبارهما جزءاً من السلم العالمي، ودعا إلى تضافر الجهود بين جميع دول العالم لإشاعة حالة من الاعتدال والحوار والتضامن والشراكة المتكافئة في العلاقات الدولية.

ولمواجهة الصعوبات والمخاطر الناتجة عن الارتفاع غير المسبوق لأسعار المحروقات والحبوب وغالبية المواد الأولية، دعا الرئيس **بن علي** إلى تخصيص دولار واحد من سعر كل برميل نفط لتمويل الصندوق العالمي للتضامن، وبذلك تتبلور القيم الحقيقية للتضامن والتكافل بين شعوب العالم كافة، وتلوح فرصة لحماية الدول الفقيرة من مخاطر الجوع والمرض.

وفي مجال السياسة الخارجية أيضاً، أكد الرئيس **بن علي** على خيارات تونس الستراتيجية القائمة على تجذير الهوية العربية الإسلامية وتعزيز انتمائها الأفريقي والمتوسطي وانفتاحها على مختلف الفضاءات والتجمّعات الدولية. ودعا إلى مضاعفة الجهود لتطوير مسيرة اتحاد المغرب العربي، ولتفعيل العمل العربي المشترك وتحديث هياكله ومؤسساته. كما دعا إلى دعم مختلف أطر التعاون الأورومتوسطي وتعزيز علاقات تونس بالمنظمات والمؤسسات الإقليمية والدولية.

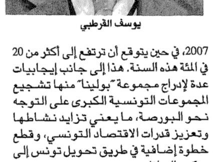
لدى تونس طموحات كبيرة، وهي سعت منذ أكثر من 20 سنة، إلى التنمية والتطور. وقد حققت الكثير في السنوات الماضية، لكن طموحاتها أكبر وأعمق، ولكي تتحقق لا بدّ من ستراتيجية واضحة سعى إلى بلورتها "مؤتمر التحدي"، ومن قيادة تشرف على متابعة المسيرة، وهذا ما يراه التونسيون في الرئيس **بن علي** الذي سيتابع تحمّل المسؤولية.■

بعد دخول "بولينا" إلى بورصة تونس:

الرسملة تقارب الـ 10 مليارات دينار

سجل المؤشر الرئيسي لبورصة تونس "توناندكس" رقماً قياسياً تجاوز، للمرة الأولى في تاريخ البورصة، الـ3075 نقطة، في حين ارتفعت الرسملة السوقية الى 9,39 مليارات دينار، وهو ما يمثل 21,3 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. وكان لعملية إدراج مجموعة بولينا القابضة التي تمت خلال يوليو الماضي، دور أساسي في الحركة الناشطة للسوق المالية التونسية وفي تطوّر حجم الرسملة السوقية.

عبد الوهاب بن عياد، رئيس "بولينا"



يوسف القرطبي



فاضل عبد الكافي، مدير عام التونسية للأوراق المالية

ذكرت أوساط الشركة التونسية للأوراق المالية، وهي شركة الوساطة التي أنجزت دخول "بولينا" إلى البورصة، أن العملية استقطبت عدداً مهماً من المستثمرين التونسيين والأجانب، ولاقت نجاحاً كبيراً بحيث أن الطلب فاق العرض 17 مرة، ما يدل على الجاذبية التي تتمتع بها السوق المالية التونسية، وعلى الدور الأساسي الذي يمكن أن تلعبه السوق في مجال الاستثمار الداخلي والخارجي في آن معاً.

حول الإيجابيات الناجمة عن دخول "بولينا" إلى البورصة، صرح أحد المسؤولين في هيئة السوق المالية قائلاً: "ساهم دخول هذه المجموعة إلى البورصة في تنويع نشاط الشركات المدرجة التي كانت تتمحور في أغلبها حول البنوك والمؤسسات المالية، فيما يغطي نشاط "بولينا"، التي تتكوّن من 71 شركة، قطاعات مختلفة مثل الفلاحة والصناعة والخدمات".

وأشارت هيئة السوق المالية إلى أنّ الرسملة السوقية لم تتجاوز نسبة 14,5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في آخر العام 2007، في حين يتوقع أن ترتفع إلى أكثر من 20 في المئة هذه السنة. هذا إلى جانب إيجابيات عدة لإدراج مجموعة "بولينا" منها تشجيع المجموعات التونسية الكبرى على التوجه نحو البورصة، ما يعني تزايد نشاطها وتعزيز قدرات الاقتصاد التونسي، وقطع خطوة إضافية في طريق تحويل تونس إلى مركز مالي إقليمي.

عملية دخول "بولينا" إلى البورصة جرت من خلال فتح 10 في المئة من رأس مال المجموعة بعد الزيادة التي تمت فيه، وذلك بطرح أكثر من 16 مليون سهم للبيع، خصصت نسبة 51 في المئة منها للمستثمرين والمدخرين في تونس، فيما خصصت النسبة الباقية لمستثمرين أجانب، كان أبرزهم صندوق الاستثمار البريطاني، "مينا كابيتال"، صندوق الاستثمار الحكومي البريطاني "اكتيس"، الشركة العامة الفرنسية، المجد الفطيمي من دبي، ومجموعة أبوظبي للاستثمار "أديك".

وقال رئيس مجلس إدارة البورصة **يوسف القرطبي**: "ساعدت عملية "بولينا" على التعريف بأهمية بورصة تونس، وجذبت اهتمام كبار الصناديق الاستثمارية الأجنبية التي تشارك عادة بهذا النوع من العمليات". ومثل هذه العملية تخدم مصالح المجموعة التي تدخل، وهي "بولينا" في هذه الحالة، كما تخدم البورصة والاقتصاد التونسي بشكل عام.

مقاييس دولية

في حين تخوّف البعض من حجم عملية "بولينا" لما يمكن أن تخلفه من آثار سلبية في الحركة الهادئة لبورصة تونس، إلا أن العملية مرت بهدوء وبمستوى عال من المهنية، ما دل على تحضير وتخطيط وأسلوب من أعلى المستويات المهنية، ساهمت به أطراف عدة أثبتت كفاءتها، من هيئة السوق المالية والبورصة والوسطاء، ومن بينهم شركة الوساطة الرئيسية التي أشرفت على العملية. ولا بد من الإشارة هنا إلى أنه تم إيفاد عدد من الخبراء والمختصين من البورصة وهيئة السوق المالية إلى فرنسا للاطلاع على عمليات مماثلة والإفادة من تجارب الغير حتى تتم العملية بنجاح ومهنية وتستجيب إلى المقاييس العالمية. ■


RAYMOND WEIL
GENEVE
www.raymondweil.com
nabucco
INDEPENDENCE
IS A STATE OF MIND
المملكة العربية السعودية، الرياض، شركة الحميضي للمجوهرات والساعات هاتف ٤١١٢١١٤(٩٦٦١)، جدة، محلات السروي هاتف ٦٤٣٨٦٤٥(٩٦٦٢) الخبر، محلات
بادغيش هاتف ٨٦٤١١١٨(٩٦٦٣) - عُمان، شركة عُمان للخدمات والتسويق هاتف ٢٤٥٧١٤١٩(٩٦٨) - الكويت، ماجستيك پالاس هاتف ٢٤٠٢٢٢٩(٩٦٥) - البحرين، مجوهرات
آسيا هاتف ١٧٥٣٤٤٤٤(٩٧٣) - قطر، شركة الدوحة للخدمات والتسويق هاتف ٤٩٣٤٨٣٢(٩٧٤) - الامارات العربية المتحدة، دبي، ساعات القطيم هاتف ٢٢٢٤١٤٢(٩٧١٤) -
لبنان، ايروليبان ش. م. هاتف ٩٥٢ ٢١٧(٩٦١٩) - الأردن، مركز الهدايا هاتف ٥٩٢٢٠٧٧-٦(٩٦٢) - سوريا، مركز ماريو هاتف ١٢٣١٢٢٢١(٩٦٣ ١) - الجمهورية اليمنية،
السيد عارف م.أ. سيف الخميري هاتف ١٢٧٢٨٠٣(٩٦٧) - ايران، شركة سرمان، تلفن ٢٢٦١٢٧٥٢(٩٨٢١)

وزير التجارة الخارجية المغربي: ضخامة العجز التجاري لا تقلقنا

الرباط - الاقتصاد والاعمال

اعتبر وزير التجارة الخارجية المغربي عبد اللطيف معزوز أن مستوى العجز التجاري في المغرب غير مرض، ولكنه لا يثير القلق في ظل ارتفاع أسعار النفط. وأشار، في حديث لجريدة الشرق الأوسط، إلى أن العجز يرجع في جزء مهم منه إلى ارتفاع الواردات "التجهيزية" التي تشكل مؤشراً على ديناميكية الاقتصاد المغربي، وأوضح أن الواردات التجهيزية التي تثقل كاهل الميزان التجاري، ستعطي نتائجها قريباً، عندما تتحول إلى استثمارات ومشاريع منتجة.

لفت الوزير عبد اللطيف معزوز إلى أن "الواردات تحقق تطوراً جيداً لم يعرف المغرب مثله منذ سنوات. وخلال الفترة الممتدة ما بين 2000 و2007، نمت صادراتنا بنسب تفوق الـ 10 في المئة في العام. واليوم نلاحظ أن الصادرات ارتفعت بنسبة 14,7 في المئة خلال النصف الأول من السنة الحالية، مقارنة بالفترة ذاتها من العام 2007. وهذا مؤشر قوي على ديناميكية الاقتصاد المغربي. ولكن الملاحظ، مع الأسف، أن الواردات ارتفعت بنسبة 25,6 في المئة خلال النصف الأول من السنة، نظراً للعوامل التي يعرفها الجميع. ولكنني سأقف عند الرقم الأساسي، ألا وهو العجز التجاري الذي بلغ 43,94 مليار درهم (6 مليارات دولار) في نهاية يونيو الماضي، والذي عرف ارتفاعاً بنسبة 71,8 في المئة مقارنة بالمستوى المسجل خلال الفترة ذاتها من العام الماضي. فزيادة العجز التجاري خلال هذه الفترة بلغت 18,36 مليار درهم (2,5 مليار دولار)، وهو رقم مرتفع، ولكن يجب أن نسجل بأن هذا المبلغ يتضمن 10,64 مليارات درهم (1,5 مليار دولار) نتيجة ارتفاع قيمة وارداتنا من الطاقة، إضافة إلى 6,1 مليارات درهم (822 مليون دولار) الناتجة عن زيادة قيمة وارداتنا من المنتجات التجهيزية".

الحل بترشيد الاستهلاك

وبالحديث عن ارتفاع فاتورة الطاقة، رأى الوزير معزوز أن "ليس لدى المغرب ما يفعله سوى ترشيد استهلاكه والتكيّف مع الوضع الجديد لارتفاع أسعار الطاقة. فقد قامت الحكومة بإطلاق عدد من البرامج في هذا الاتجاه. أما بالنسبة للارتفاع الناتج عن زيادة وارداتنا من السلع التجهيزية، فهذا شيء جيد لأنه يؤشر على حيوية الاقتصاد المغربي، ونمو الاستثمار. وهذا التوجه تؤكده أيضاً وتيرة نمو وارداتنا من المنتجات النصف مصنعة، والتي ارتفعت بنسبة 15,9 في المئة خلال النصف الأول من السنة الحالية، مقارنة مع الفترة نفسها من السنة الماضية. لذلك أنا غير قلق من حدة العجز التجاري، وأنظر بتفاؤل لمستوى الاستثمارات الواعدة بمستقبل أفضل".

سياسة تصديرية واضحة

وعن الكلام حول غياب سياسة خاصة بالتصدير في المغرب، قال الوزير معزوز: "هذا الكلام أصبح من الماضي، فالمغرب اعتمد منذ 4 سنوات سياسة تصديرية واضحة المعالم، في إطار استراتيجيات قطاعية دقيقة. وقامت الحكومة أولاً بتشخيص إشكالية التصدير في المغرب، ووجدت بأن هذه الإشكالية تتمحور بشكل أساسي حول الإنتاج. كان علينا أولاً أن نوفر إنتاجاً قابلاً للتصدير بالكميات والجودة المطلوبتين، وهكذا جاءت السلسلة الأولى من السياسات القطاعية الإرادية التي اعتمدتها الحكومة والرامية إلى الرفع من مستوى الإنتاج وتنويعه مع التركيز على القطاعات التي يتمتع فيها المغرب بميزات تنافسية مؤكدة. ومن بين هذه السياسات التي بدأت تعطي ثمارها "مخطط الانبثاق" للنهوض بالصناعة، و"المخطط الأزرق" للنهوض بالعرض السياحي للمغرب، وأخيراً "المخطط الأخضر" لتطوير الإنتاج الزراعي.

وبموازاة ذلك أطلقت الحكومة برنامج السلسلة الثانية المتعلقة بتطوير التجهيزات

ارتفاع الواردات التجهيزية مؤشر على ديناميكية الاقتصاد

الصناعية واللوجستيكية، بما في ذلك إعداد مناطق الأنشطة وبنيات الاستقبال الملائمة للقطاعات الإنتاجية المستهدفة، وتطوير وسائل الاتصالات والنقل والتجهيزات الأساسية من موانئ وطرق برية وسكك حديدية. أما السلسلة الثالثة والأخيرة من هذه السياسات فتتعلق بالتسويق، فاليوم أصبحت لدينا رؤية واضحة حول المنتج الذي نرغب في تسويقه، بالتالي أصبح من السهل البحث عن الأسواق التي سنذهب إليها بهذا المنتج. وهنا أود الإشارة إلى أن المغرب دشن هذه السلسلة الثالثة بعملية جريئة كثيراً، تتمثل في التوقيع على اتفاقيات للتجارة الحرة التي تربطنا اليوم مع 55 دولة، والتي تضم ما يناهز مليار مستهلك.

وفي ما خص سياسة الحكومة المغربية للتحكم بحجم الواردات، أوضح وزير التجارة الخارجية أن "أول وسيلة لترشيد الواردات هي الإنتاج الوطني. عندما يكون لدينا إنتاج وطني كافٍ وتنافسي ستتقلص الواردات. نحن كوزارة نقوم بإعداد مجموعة من النصوص التي يتيحها القانون الدولي والمعاهدات الدولية من أجل التحكم في "الهجمات" التي يمكن أن تتعرض لها السوق المغربية من الخارج. ومن ناحية أخرى، نخطط لإطلاق خطة إعلامية من أجل المنتج الوطني، لكي نصالح المغاربة مع المنتج الوطني".

وختم الوزير معزوز متحدثاً عن مشكلة الطاقة، فأكد أن "هناك سياسة حكومية في ما يتعلق بترشيد استهلاك الطاقة، وهناك العديد من البرامج المحكمة، والتي تم إطلاقها في هذا الصدد.

كما تقوم العديد من الشركات الدولية بالبحث عن الطاقة داخل المغرب، وهناك اهتمام كبير للمستثمرين بتطوير الطاقات المتجدد والبديلة في المغرب، وأعتقد أن المفاجأة ستكون في هـذا المجال عما قريب". ■


شارك ملفاتك بسهولة
سكان فرونت "ScanFront" وسيلة سهلة وفعّالة لتحويل بياناتك المكتوبة على الورق إلى ملفات رقمية واستخدامها على شبكتك، حيث بإمكانك حفظ وارسال المستندات من خلال بريدك الإلكتروني أو في مجلّد في حاسوبك، أو حتى في شريحة التخزين الخارجية "USB". مع سكان فرونت "ScanFront"، استخدم بياناتك وتواصل مع الآخرين في الحال، ووفّر الوقت والمساحة والمال.
you can
Canon
imageFORMULA

الراشد للتجارة والمقاولات: تحدّي هضم المشاريع


مبارك الماجد

الرياض – الاقتصاد والأعمال

"التحدّي الكبير اليوم في قطاع المقاولات يكمن ليس في الحصول على أعمال جديدة بقدر ما يتجلّى بالقدرة على إنجاز وتنفيذ الأعمال في المدة الزمنية التي تتطلبها العقود، فما يجب فعله هو استقراء السوق والموارد المتاحة فعلاً وتحديد الحصة التي من الممكن اقتطاعها مع ما يتوافق والإمكانيات المتاحة".
هكذا يقرأ مدير عام قطاع المقاولات في شركة الراشد للتجارة والمقاولات المهندس مبارك الماجد واقع القطاع في المملكة، من خلفية خبرة تقارب نصف قرن من الزمن تحملها الشركة التي تقوم اليوم بتنفيذ مشاريع تقدّر بـ3 مليارات ريال.

يشير الماجد إلى "بدايات الشركة منذ العام 1959 في المنطقة الشرقية حينما استهلّت عملها ببناء المدارس مع وزارة المعارف، ثم مع شركة "أرامكو" حيث نفّذت معها بعض التعهّدات". ويضيف: "مع انطلاق النهضة العمرانية في المملكة العربية السعودية، انطلقنا للعمل في مختلف أرجاء البلاد وانتقل المقرّ الرئيسي في الستينات إلى الرياض، حيث دخلت الشركة منذ ذلك الوقت بمشاريع تنفيذ شبكات المياه، وكنّا حينها أول شركة سعودية تدخل هذا المجال بعد أن كان الأمر مقتصراً على الشركات الأجنبية، وخصوصاً الأوروبية منها".

مشاريع تحلية المياه

"في جعبة الشركة تاريخ حافل بالانجازات"، يقول الماجد، "وفي هذا الإطار لا بدّ من التطرّق الى المشروع الضخم والعملاق، وهو مشروع الشعيبة رقم واحد الذي يقوم بنقل المياه من منطقة الشعيبة إلى مكّة المكرّمة والطائف. وقد واجه العمل في هذا المشروع الكثير من التحديات الهندسية التي تمّت مجابهتها لأوّل مرّة في المملكة، إذ كان يجب نقل المياه ضمن ارتفاعات تصل إلى أكثر من 600 متر، وقد تمّ تنفيذ نفق بلغ طوله 13 كلم لنقل المياه في الانابيب وإيصالها إلى مكّة المكرّمة، وقد إعتبر هذا العمل في ذلك الوقت انجازاً ولا يزال يعتبر كذلك ليومنا هذا". ويتابع: "سيتم استخدام النفق نفسه في المرحلة الثالثة من المشروع الذي تقوم الشركة بتنفيذه حالياً لإيصال 880 ألف متر مكعّب من المياه من منطقة الشعيبة إلى مدينة جدّه والطائف ومكّة المكرّمة. وستصل قيمة تكاليف هذا المشروع الى نحو 2،2 مليار ريال، ومن المتوقّع تنفيذه وتسليمه إلى المؤسسة العامّة لتحلية المياه المالحة مطلع العام 2010".

ويلفت الى أنّ "الشركة تقوم الآن بتنفيذ مشروع مياه مهم جداً هو مشروع مياه حائل، وهو عبارة عن حفر الآبار في منطقة الشقيق التي تبعد 100 كلم عن مدينة حائل وانشاء خطوط النقل الرئيسية الى مختلف مدن وقرى حائل، بالاضافة الى محطات الضخّ ومحطات التنقية لهذه المياه. وهذا المشروع تبلغ تكلفته 500 مليون ريال. وهناك مشروع مياه لمنطقة عرعر بدأت الشركة بتنفيذه، وهو أيضاً عبارة عن حفر الآبار وبناء محطات التنقية وخطوط النقل اللازمة لمدينة عرعر، إضافة إلى مشروع في مدينة الرياض وهو محطة رئيسية لضخّ المياه المعالجة من محطات الصرف الصحي لخدمة المزارع المحيطة بمدينة الرياض".

... والاستشفاء والتعليم

في قطاع المستشفيات، يشير الماجد الى أن الشركة تقوم الآن بتنفيذ "مشروعين مهمين، أحدهما مشروع مستشفى الولادة والاطفال في الدمام (يتكوّن من 500 سرير مع الاسكان اللازم له) بتكلفة 330 مليون ريال. كما وقّعت الشركة عقد تنفيذ المختبر الوطني التابع لوزارة الصحة والذي سيقوم بإجراء جميع التحاليل والبحوث اللازمة للوزارة"، مشيراً إلى أنّ "الشركة تنفذ في القطاع التعليمي العديد من المشاريع الرئيسية للجامعات، منها مشروع كلّية المجتمع في جامعة الملك سعود بقيمة 143 مليوناً، مشروع كلية العلوم التطبيقية بقيمة 125 مليوناً، ومشروع جامعة الملك خالد الذي هو عبارة عن مدينة جامعية جديدة. وتعتبر شركة "الراشد للتجارة والمقاولات" من أولى الشركات التي بدأت بتنفيذ المدينة الجامعية، وذلك بإنشاء النفق المركزي للخدمات بقيمة 324 مليون ريال. وتقوم الشركة أيضاً بتنفيذ محطة التبريد الرئيسية التي تزوّد جميع الكلّيات في جامعة الملك خالد بالمياه المبرّدة، وتقدّر تكاليفه بـ143 مليون ريال".

مستقبل مشرق لجميع الشركات العاملة في قطاع المقاولات في المملكة

الفوز بسكة الحديد شمال – جنوب

ويلفت الماجد إلى أنّ "لدى "الراشد" العديد من المشاريع في مناطق مختلفة، حيث يتجاوز حجم أعمالها الـ3 مليارات ريال". ويضيف: "لدينا الآن خطط توسعية في مجالات عدّة، حيث سنقوم، بالشراكة مع شركة أوسترالية وأخرى يابانية، بتنفيذ مشروع عملاق وهو مشروع انشاء سكك الحديد بين الشمال والجنوب بطول يتجاوز الـ2400 كلم مخصّص ومصمّم للقيام بنقل الركّاب والبضائع والمعادن المتوقّع استخراجها، وتقدّر قيمة التكاليف الإجمالية لهذا المشروع بنحو 7 مليارات ريال".

ولا يخفي الماجد تفاؤله بـ"المستقبل

المشرق لجميع الشركات العاملة في قطاع المقاولات في المملكة التي ستتأثر بشكل إيجابي من الطفرة القائمة حالياً"، من دون أن يعطي رقماً محدّداً عن نسبة نمو الاعمال في "الراشد" بين سنة وأخرى. ويتوقع الماجد أن "تدخل الشركة بعد 5 سنوات من الآن قطاعات إضافية غير سكك الحديد والنقل، كتصنيع المواد المرتبطة بقطاع المقاولات مثل إنشاء مصانع لتصنيع بعض المواد التي تستخدم بشكل كبير في المقاولات"، مشدّداً على "أهمية بناء المزيد من الشراكات مع الشركات الأجنبية التي نتوقّع أن يضفي وجودها قيمة مضافة للاقتصاد السعودي".

الاحتكاك بالتقنية الأجنبية

من جهة ثانية، لا يتخوّف الماجد من "دخول الشركات الأجنبية إلى السوق السعودية، إذ سيكون لهذا الأمر أثر إيجابي، خصوصاً إذا كان دخولها بتكنولوجيا وبطرق فنية وتقنية جديدة غير موجودة في السعودية، مما يساعد في انتقال مثل هذه التكنولوجيا والتقنية إلى المقاول المحلّي وبالتالي يساهم في تنمية قدراته"، معتبراً أنّ "مساهمتها ستكون إيجابية لأنّ الموضوع بالنسبة إلى المقاول المحلّي ليس تحقيق أرباح آنية بقدر ما هو تطوير الأعمال بحيث يكون قادراً على الدخول في مجالات جديدة وحتى على المنافسة خارج المملكة مع الوقت".

ويرى الماجد أنّ "مستوى المقاولين المحلّيين يتطوّر بشكل كبير هذه الفترة تماشياً مع الطفرة التي نعيشها، حيث أصبح باستطاعة الكثير منهم مجابهة مشاريع ضخمة كانوا لا يستطيعون تنفيذها قبل 15 أو 20 سنة، وما زلت أعتقد أن هناك مجالاً كبيراً لتطوير أعمال المقاولين". ويقرّ أنّ "هناك صعوبات كانت وما زالت موجودة تواجه أصحاب الشأن في هذا القطاع، منها صعوبة الحصول على التمويل وعدم توفّر العمالة والمعدّات اللازمة، كذلك النقص في الموارد، الا أنّ ذلك لا يجب أن يشكّل عائقاً بقدر ما يمكن اعتباره تحديات تخلقها ظروف السوق ذات النمو السريع والقوي، في حين أنّ المهمّة الأساسية تقع على عاتق المقاول نفسه من حيث تطوير أعماله عبر الاحتكاك بالتقنيات الاجنبية والذي يعتبر أمراً في غاية الضرورة"، معتبراً أنّه "سيتمّ التغلّب على المشاكل الموجودة مع مرور الوقت، إذ أن الاقتصاد السعودي اقتصاد مفتوح ولا يوجد فيه احتكار لاسيّما في مجال استجلاب الموارد المطلوبة في أي وقت".

شحّ عالمي في العمالة

الآ أنّ الماجد يعتبر أنّ من "أهم الصعوبات التي تواجه قطاع المقاولات هو النمو العالمي الذي لا تشهده فقط السوق السعودية وإنما معظم أسواق العالم، مما يخلق طلباً عالياً جداً على الموارد الأساسية، سواء أكانت عمالة مدرّبة أو معدات". ويضيف: "بالنسبة الى العمالة المدرّبة هناك معاناة شديدة يواجهها جميع المقاولين السعوديين في الحصول عليها حتى من المصادر الخارجية المعروفة سابقاً بوفرة احتوائها لهذه العمالة، فهناك شحّ واضح وجزء من هذا الشحّ سببه الطلب الكبير الحاصل في السوق المحلّية وأيضاً الطلب الكبير الموجود عالمياً في أسواق شرق آسيا وأميركا، الأمر الذي خلق ارتفاعاً في تكاليف مثل هذه الموارد". ويضيف: "هناك الآن حلول تطرح لعمليات العمالة المدرّبة، وأعتقد أن توفير وزيادة المعاهد والمراكز التدريبية التي تؤهل عمالة هذا القطاع ستحسّن الوضع بشكل عام وتؤدي إلى توفير عدد أكبر لسدّ الفجوة الموجودة الى حدّ ما بين العرض والطلب".

العقود الحكومية

ويختم الماجد بالقول إنّ "هناك محاولة تطوير بالنسبة إلى القوانين التي تحصر علاقة المقاولين مع الحكومة، حيث تجري محاولات جادّة وجيّدة لتطوير هذه الانظمة كنظام المشتريات الحكومية الذي يحكم الآن علاقة المقاولين بالجهات الحكومية"، لافتاً إلى أنّه "بعد تطويرها سيتمّ فعلاً تحسين الكثير من الظروف التعاقدية التي ينشدها المقاول".

ويرى أنّ "قطاع المقاولات ضخم جداً وفيه الكثير من المتنافسين، والتحدّي الكبير اليوم في هذا القطاع يكمن ليس في الحصول على أعمال جديدة بقدر ما يتجلى بالقدرة على إنجاز وتنفيذ الأعمال في المدة الزمنية التي تتطلبها العقود، وهذا الامر بذاته يشكّل أكبر تحدٍّ". ويتابع: "ما يجب فعله من جميع المقاولين الموجودين هو استقراء السوق والموارد المتاحة فعلاً وتحديد الحصة التي من الممكن اقتطاعها مع ما يتوافق والامكانيات المتاحة". ■

الحنو القابضة تباشر المرحلة الثانية من "جزر النجوم"


حاكم الشارقة يكرّم الشركة

الشارقة – الإقتصاد والأعمال

"نجوم التطوير" هو الإسم الجديد لشركة جزر النجوم التابعة لشركة الحنو القابضة، والتي تتولى حالياً تطوير مشروع جزر النجوم في إمارة الشارقة. ولما كانت شركة الحنو تؤسس شركة خاصة بكل مشروع، فإن لهذه الخطوة دلالات على التوجه الجديد للشركة نحو آفاق جديدة للعمل العقاري تتخطى بأبعادها مشروع جزر النجوم وحده. في موازاة ذلك، تستمر مجموعة الحنو القابضة بالعمل على إنجار مشروعها الرئيسي في إمارة الشارقة والذي يمتد على مساحة تتجاوز الـ60 مليون قدم مربع.

باشرت شركة الحنو القابضة تنفيذ المرحلة الثانية من مشروع جزر النجوم بعد أن تدفقت مياه الخليج العربي في القنوات التي انتهت الشركة من بنائها، لترسم 10 جزر، ولتشكل إلى جانب 3 قطاعات في الساحل الشمالي الشرقي لإمارة الشارقة، بجوار المنطقة الحرة في الحمرية، المشهد الرئيسي لمدينة جزر النجوم. ويُعد تدفق المياه في القنوات العشر إيذاناً بانطلاق أعمال المرحلة الثانية من المشروع الضخم، التي تتمثل بالبنى التحتية بما فيها من شوارع واسعة وجسور داخلية تربط الجزر في ما بينها، وجسور علوية ضخمة تربط المشروع مع الطرق الرئيسية المحيطة وحدائق ومساحات خضراء وعدد كبير من مواقف السيارات، بالإضافة إلى تأمين شبكات الكهرباء والمياه والصرف الصحي.

وفي هذا السياق، أوضح رئيس مجلس إدارة شركة الحنو القابضة عبدالله الشكرة أنه "تم إنجاز القنوات المائية وفق أحدث المعايير العالمية لجهة مراعاة تدوير المياه داخل القنوات بالاعتماد على حركة المد والجزر، لتكوين مناطق تمرير وتصريف المياه من دون المساس بالطبيعة لخدمة التصميم، بحيث تتم عملية تدوير المياه بشكل دوري خلال تسعة أيام، وهو ما يفوق المعدل العالمي المتعارف عليه بالنسبة لتغيير المياه داخل القنوات، الذي يتراوح عادة ما بين 12 و15 يوماً، لتصبح مدينة جزر النجوم بهذا الانجاز السباقة على المستويين المحلي والعالمي".

اتفاقية مع "تمويل للعقارات"

تبلغ التكلفة الإجمالية لمشروع جزر النجوم نحو 18 مليار درهم إماراتي، وقد تم توزيع المساحة الإجمالية للمشروع بنسبة 60 في المئة للمياه والمساحات الخضراء، و40 في المئة للبناء. وسيضم المشروع 40 برجاً سكنياً ومكتبياً، و145 مبنى سكنياً، وأربعة فنادق من فئة خمس نجوم، ومنتجعين سياحيين، و1400 فيلا سكنية، وخمسة نواد بحرية، ومركزين للترفيه، إضافة إلى مركز تجاري ضخم يضم هايبر ماركت وتسعة مراكز صغيرة، و6 مراكز للصناعات الخدماتية الخفيفة.

وقد وقّعت شركة الحنو القابضة اتفاقية مع شركة "تمويل للعقارات والاستثمارات" المملوكة من قبل شركة "تمويل"، تقوم بموجبها الأخيرة بتقديم خدمات الوساطة العقارية لمشروع "جزر النجوم".

1.5 مليار درهم للمدينة الصناعية

في موازاة العمل في "جزر النجوم"، أنجزت شركة الحنو القابضة جميع الخدمات الأساسية لمشروع مدينة الإمارات الصناعية الذي تقوم بتطويره في مدينة الشارقة. وبلغت تكلفة تزويد المشروع بالخدمات الأساسية (شبكات المياه والكهرباء، مد أنابيب الغاز، خدمات الاتصالات وبناء المستودعات) 1,5 مليار درهم.

ويمتد مشروع مدينة الإمارات الصناعية على مساحة 83 مليون قدم مربع موزعاً على 8 قطاعات متخصصة، وهو مشروع بين شركة الحنو القابضة وشركة حمد عبدالله الزامل وشركة محمد عبد العزيز الحبيب وشركة آل سعيدان للعقارات وشركة كال للتنمية. ■

حاكم الشارقة يكرّم الشركة

منح عضو المجلس الأعلى حاكم الشارقة والرئيس الأعلى لجامعة الشارقة الشيخ د.سلطان بن محمد القاسمي العضوية الماسية في هيئة المانحين بجامعة الشارقة ودرع الجامعة إلى رئيس مجلس إدارة الحنو القابضة عبدالله بن فهيد الشكرة تقديراً لتبرعه بمبلغ 10 ملايين درهم لهيئة المانحين. كما قدم الشكرة أيضاً قطعة أرض في جزر النجوم لحساب جامعة الشارقة بحيث يتم توظيف عائدات استثمارها لصالح هيئة المانحين. وفي المناسبة، قال الشكرة: "العمل وسط مجتمع، يوجب حقوقاً لهذا المجتمع على العاملين فيه، وباعتقادنا أن جامعة الشارقة وما تخرّجه من الشباب المؤهل في مختلف الاختصاصات لسوق العمل، تستحق كل الدعم، ونحن نشعر بالاعتزاز إلى جانب الامتنان ناحية الشيخ د.القاسمي على إتاحته الفرصة أمامنا وأمام غيرنا من المستثمرين للتعبير عن حبنا لهذه الإمارة".

دراسة لغرفة تجارة وصناعة دبي

6.3 مليارات دولار حجم التبادل التجاري بين الإمارات وفرنسا

دبي - الاقتصاد والاعمال

توقعت دراسة أجرتها غرفة تجارة وصناعة دبي مؤخراً أن تسهم الرئاسة الفرنسية للاتحاد الأوروبي بتدعيم وتفعيل العلاقات الاقتصادية والتجارية بين دول الإتحاد الأوروبي من جهة ودولة الإمارات العربية المتحدة من جهة أخرى.

وأملت أن تتيح هذه الفرصة للمستثمرين الإماراتيين الدخول في تحالفات ستراتيجية مع شركات في فرنسا للاستثمار في مختلف المجالات مثل الطاقة، التعليم والفضاء،... الخ.

أشارت الدراسة، معتمدة على أرقام صادرة عن وزارة الاقتصاد في دولة الإمارات ووكالة المخابرات المركزية الأميركية والبنك الدولي عن العام 2007، إلى أن هنالك بعض أوجه التشابه بين الاقتصادين الإماراتي والفرنسي، من حيث اعتمادهما على قطاع الخدمات والصناعة. ولحظت أن نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الإمارات أعلى من نصيب الفرد في فرنسا (49,8 ألف دولار في الإمارات، مقابل 33,8 ألفاً في فرنسا)، في حين أن معدل البطالة في الإمارات منخفض (3,17 في المئة)، مقارنة بمعدل البطالة في فرنسا (8 في المئة). أما معدل التضخم في الإمارات فهو أعلى بكثير منه في فرنسا (10,9 في المئة مقابل 1,5 في المئة).

التبادل التجاري

وطبقاً للترتيب العالمي للدول حسب الصادرات، تعدّ فرنسا خامس أكبر مصدّر للسلع، ورابع أكبر مصدّر للخدمات في العالم (قدرت قيمة الصادرات في 2007 بنحو 559 مليار دولار في حين بلغت الواردات 601 مليار دولار)، وتحتل الإمارات المركز الرقم 24 من حيث التصدير (بلغ إجمالي صادرات الإمارات، بما فيها الصادرات النفطية، 152 مليار دولار، في حين بلغ إجمالي الواردات 94,7 ملياراً).

وحسب إحصائيات نشرتها قاعدة بيانات إحصائيات التجارة والسلع (COMTRADE)، بلغ في العام 2007 إجمالي تجارة الإمارات مع فرنسا 6,3 مليارات دولار (نسبة الواردات 79 في المئة والصادرات وإعادة الصادرات 21 في المئة). وقد سجلت واردات الإمارات وصادراتها وإعادة صادراتها إلى فرنسا نمواً في العام 2007 بنسبة 31 في المئة. وقد بلغ إجمالي تجارة دبي (بما فيها المناطق الحرة) مع فرنسا 11,3 مليار درهم (95 في المئة منها عبارة عن واردات).

توقيع اتفاقيات لتعزيز التعاون الاقتصادي أبرزها اتفاقية التعاون النووي

المؤشرات الاقتصادية للإمارات وفرنسا (2007):

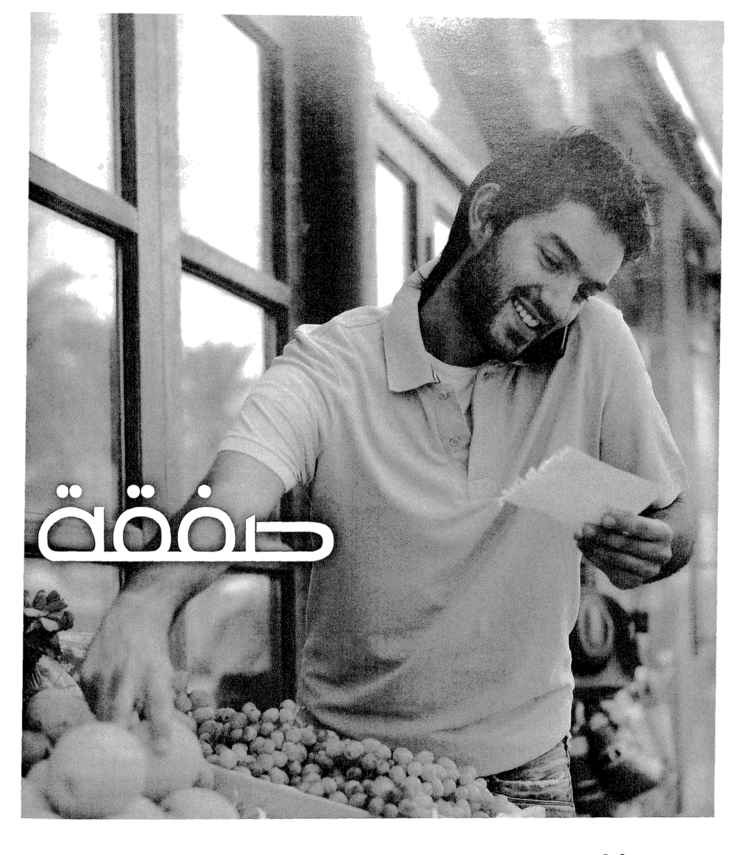
	الإمارات	فرنسا
الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار)	190	2,515
الزراعة	%2	%2
الصناعة	%59	%21
الخدمات	%39	%77
نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (ألف دولار)	49.8	33.8
نمو الناتج المحلي الإجمالي	%8.50	%1.90
عدد السكان (بالمليون)	4.6	64
القوى العاملة: بالمليون	3.119	27.8
الزراعة	%7	%4
الصناعة	%15	24%
الخدمات	%78	%72
التضخم	%10.9	%1.50
معدل البطالة	%3.17	%8
نسبة نمو السكان	%3.38	%0.56

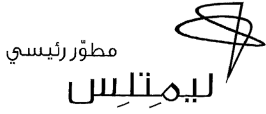
المصدر: وزارة الاقتصاد، دولة الإمارات، حقائق العالم: وكالة المخابرات المركزية الأميركية والبنك الدولي

وهيمنت على واردات دبي من فرنسا 10 مجموعات من المنتجات، تشكل نحو 80 في المئة من إجمالي الواردات من فرنسا، وأبرزها: الزيوت العطرية، مستحضرات التجميل، المفاعلات النووية، الأحجار الكريمة أو شبه الكريمة، المعادن الثمينة، طائرات وسفن فضائية وأجزاؤها، ومنتجات الصيدلة.. الخ. وتسيطر على صادرات وإعادة صادرات دبي إلى فرنسا 10 مجموعات من المنتجات تشكل نحو 80 في المئة من إجمالي صادرات وإعادة صادرات دبي إلى هذه الدولة، وتشمل هذه المجموعات: اللؤلؤ، أحجار كريمة أو شبه كريمة، معادن ثمينة، مفاعلات نووية، مراجل، آلات، أجهزة وأدوات آلية وأجزاؤها، وكذلك معدات وأجهزة للبصريات أو التصوير الفوتوغرافي أو السينمائي، الخ.

اتفاقيات تعاون

والجدير ذكره أن الإمارات وفرنسا وقعتا في يناير 2008 على اتفاقيات عدة تهدف إلى تعزيز العلاقات الاقتصادية بينهما، وأهمها اتفاقية التعاون النووي، التي تشكل إطاراً للتعاون بين البلدين في التقييم والاستخدام المحتمل للطاقة النووية لأغراض سلمية. وسوف يشمل التعاون مجالات عدة مثل توليد الكهرباء باستخدام الطاقة النووية، تحلية المياه، الأبحاث الأساسية والتطبيقية، إضافة إلى الزراعة، علوم الأرض، الأدوية والصناعة. كذلك، تمّ توقيع العديد من مذكرات التفاهم بين البلدين في مجالات متنوعة مثل حقوق الملكية الفكرية والنقل والتعليم. ■


صفقة



مطوّر رئيسي
ليمتلس

القطاع الفندقي في الكويت: منافسة حادة وطلب محدود

الكويت-عاصم البعيني

يستعدّ القطاع الفندقي في الكويت لاستقبال نحو 5 آلاف غرفة جديدة خلال العامين المقبلين، في ظلّ محافظة الطلب على الغرف الفندقية على ثباته، بعد أن كان قد شهد ارتفاعاً ملحوظاً بعد تحرير العراق، واتخاذ العديد من الشركات من الكويت بوابة عبور إليه. إلّا أنّ عدم السير بخطة متكاملة لتنمية القطاع، أعاد الأمور إلى سابق عهدها، ما فتح الباب واسعاً أمام أسئلة عدة حول مستقبل القطاع في ظلّ العشوائية في منح التراخيص وإقدام المستثمرين على تطوير فنادق جديدة، مع توجه العديد منهم نحو الاستثمار في الشقق الفندقية.

"الاقتصاد والأعمال" استعرضت في لقاءات مع أبرز مديري الفنادق في الكويت الواقع الذي يعيشه القطاع ونظرتهم المستقبلية إليه.

دخل القطاع الفندقي في الكويت منذ العام 2003 بعد تحرير العراق، مرحلة من النمو فتحت شهية العديد من المستثمرين الذين سعوا للاستفادة من المستويات القياسية التي بلغها الطلب على الغرف الفندقية، وهو ما دفع بعضهم إلى تحويل وجهة استخدام بعض الأبنية من تجاري وسكني إلى فندقي، والعمل على تغيير وجهة استخدام الأراضي. هذا الواقع أغرق السوق بالرخص العشوائية، مع عدم وجود ضوابط للحدّ من منح الرخص، وعدم وضع خطة واضحة للقطاع السياحي على الرغم من تأسيس إدارة مستقلة له وضعت تحت كنف وزارة الإعلام، وثم وزارة التجارة والصناعة.

فندق شيراتون

يعدّ فندق شيراتون من أقدم الفنادق في الكويت، إذ كرّس بتواجده في هذه السوق أول تواجد للمجموعة خارج أسواق أميركا، كما لعب دوراً مهماً في تطوير الصناعة الفندقية في الكويت مستحوذاً على حصة مؤثرة من إجمالي نسبة الإشغال الفندقي، ويبلغ عدد غرفه نحو 300 غرفة وجناح، يضاف إليها 170 غرفة وجناحاً تابعة لفندق فور بوينتس (Four Points).

ويقول مدير عام فندق شيراتون الكويت **فهد أبو شعر**: "نجح فندق شيراتون في تكريس نفسه كأفضل فندق في الكويت من خلال تقديم مستوى متطوّر من الخدمات مع مراعاة المعايير العالمية المعتمدة"؛ مشيراً إلى أن معدل نسبة الإشغال السنوي لا يتعدى الـ60 في المئة، وهي نسبة متدنية مقارنة بالدول المجاورة وبعدد الفنادق العاملة في السوق. ويضيف أن الصناعة الفندقية في الكويت لم تواكب التطوّرات التي شهدتها الأسواق الأخرى، إذ بقي عدد الغرف حتى العام 2003 على حاله بسبب الظروف الأمنية التي عاشتها المنطقة، ليشهد القطاع بعد ذلك فورة كبيرة بدأت من خلال منح تراخيص لإنشاء نحو 135 فندقاً جديداً، ما رفع نسبة الإشغال إلى نحو 80 في المئة ما بين العامين 2003 و2005. ويشير إلى أن هذه الفورة ما لبثت أن انكمشت نتيجة هجرة هذه الشركات إلى دول أخرى كالأردن ودبي، وعدم وجود رحلات مباشرة ما بين الكويت وبغداد.

ويقول **أبو شعر**: "إذا كان الانفتاح الاقتصادي يفترض منح رخص وإنشاء فنادق جديدة نظراً لدورها في تطوير القطاع السياحي، إلا أن ذلك لا بدّ أن يتم بشكل مدروس بعيداً عن العشوائية، كما حصل في تطوير بعض الفنادق من دون مراعاة المعايير المعتمدة، كتحويل وجهة استخدام بعض العقارات من تجارية إلى فندقية بهدف الاستفادة من المزايا الممنوحة إلى القطاع وتحقيق أرباح إضافية في خطوة تجارية بحتة". ويلفت إلى أن هذا الواقع سيترك نتائج سلبية على القطاع بشكل عام لاسيما في الأسعار، وبالتالي سيكون البقاء للأقوى وللإدارة التي تعتمد المعايير المهنية في عملها.

من جهة أخرى، يرى **أبو شعر** أن المسؤولية في تطوير القطاع لا تقتصر على الجهات الحكومية المختصة، بل لا بدّ للقطاع الخاص أن يأخذ المبادرة على عاتقه من خلال إنشاء مؤسسات سياحية تكمل النشاط الاقتصادي، مع وضع خطة مدروسة تحدد الاحتياجات بدقة، والعمل على تنظيم مؤتمرات ومعارض كالتي تشهدها دول الخليج الأخرى والتي تستقطب أعداداً كبيرة من المشاركين.

5 آلاف غرفة جديدة في العامين المقبلين

7 شركات عالمية تستعد لدخول سوق الكويت

مجموعة فنادق إنتركونتيننتال

تسعى مجموعة فنادق إنتركونتيننتال إلى تعزيز حضورها في السوق الكويتية من خلال توظيف استثمارات ضخمة وفقاً لخطة عمل واضحة تسير على خطين متوازيين: الأول، تحديث وتطوير فنادقها القائمة ورفع طاقتها الاستيعابية، كفندق "كراون بلازا" في الفروانية، وفندق "هوليداي إن" السالمية. ويتمثل الخط الثاني في تطوير فنادق جديدة كفندق "إنتركونتيننتال" في السالمية، وفندق إنتركونتيننتال داون تاون الكويت، مع إدخال فنادق "ستاي بريدج" العالمية (Stay Bridge) إلى السوق.

ويقول مدير العمليات في شمال الخليج في مجموعة فنادق إنتركونتيننتال ومدير عام فندق كراون بلازا في الكويت **هاني كفافي**: "في سياق خطة المجموعة لتطوير نشاطها في الكويت، يخضع الفندق لعملية تحديث شاملة تمتد على مراحل، كإعادة تأثيث غرفه التي يبلغ عددها 250، تطوير منتجع على مساحة نحو 3500 متر مربع مع مسبح متطور. ويبلغ إجمالي حجم الاستثمارات في هذه المشاريع نحو 20 مليون دولار، تتزامن



فهد أبو شعر



هاني كفافي



انطوان نعوم

مع إضافة ملحق للفندق القائم سيرفع الطاقة الاستيعابية إلى نحو 300 غرفة، إلى جانب صالات وقاعات للاجتماعات ومواقف للسيارات". أما على صعيد مشاريع تطوير الفنادق التابعة للمجموعة، فيوضح **كفافي** "أن فندق هوليداي إن السالمية، الذي يضم 140 غرفة، يشهد كذلك عمليات تطوير، أبرزها إضافة نحو 60 غرفة جديدة و98 شقة فندقية مفروشة، مع الإشارة إلى أن المجموعة افتتحت في العام الماضي فندق هوليداي إن داون تاون الذي يضم نحو 140 غرفة".

من جهة أخرى، وفي سياق الخطط التوسّعية تتطلع المجموعة إلى مباشرة نشاط فنادق (Stay Bridge) في الكويت كجزء من خططها الهادفة إلى تعزيز تواجد هذه العلامة التجارية في منطقة الشرق الأوسط وأوروبا، وهي عبارة عن فنادق تضم شققاً فندقية بمساحات واسعة ومركزاً تجارياً صغيراً. وسيتم تطوير 3 فنادق منها في الكويت على مدى 3 سنوات، يضم كل منها 150 غرفة، وذلك في مناطق الفروانية، السالمية، والمهبولة. ويقول **كفافي**: "إن المجموعة ستقوم بتدشين نشاطها في الكويت تحت اسم "فنادق إنتركونتيننتال" من خلال تطوير فندقين، الأول في منطقة السالمية ويضم نحو 280 غرفة، ومن المتوقع أن يفتتح في العام 2009، والثاني فندق إنتركونتيننتال داون تاون في العاصمة، الذي سيفتتح في العام 2010، ويتألف من مبنى يضم 65 طابقاً ونحو 200 غرفة، إضافة إلى مركز تجاري وكافة الخدمات الملحقة كمواقف سيارات".

ويضيف **كفافي**: "لدى المجموعة ثقة باقتصاد المنطقة بما فيها الكويت، كما أن المستثمر في القطاع يبني استراتيجيته على أساس تحقيق عوائد بعد 10 أو 20 سنة كون الاستثمار طويل الأجل". ويشير إلى أنه عند افتتاح فندقي هوليداي إن في السالمية والكويت تردد الكلام نفسه، ومع ذلك حققنا انطلاقة قوية. أضف إلى ذلك أن المجموعة لا تدخل أي سوق إلا بناءً على دراسات دقيقة، ونتيجة التطابق في الرؤية مع مالكي الفنادق، وهما مجموعة بو خمسين وشركة (Central International Hotels Group) التي تملك هوليداي إن الكويت وانتركونتيننتال السالمية، وهي تعوّل على تحسن المناخ الاستثماري في الكويت والاستفادة من سمعة كرستها في أسواق الخليج.

فندق مارينا

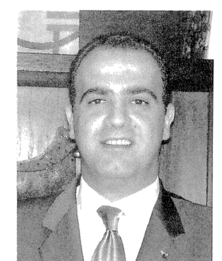
فتح فندق مارينا أبوابه أمام العملاء العام 2005، واستطاع أن يحجز لنفسه موقعاً بين الفنادق الكويتية كونه أحد مشاريع شركة العقارات المتحدة، وتديره شركة سفير إنترناشيونال، ويضم 91 غرفة و5 أجنحة. وتركز إدارة الفندق، وفق المدير العام **أنطوان نعوم** على استقطاب رجال الأعمال وتوفير الخدمات الترفيهية، مستفيداً من قربه من مركز "المارينا مول" التجاري.

ويلفت **نعوم** إلى أن إنشاء الفندق لم يأت

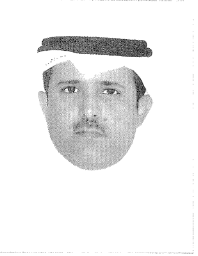
شركات عالمية جديدة تدخل حلبة المنافسة

تستعد السوق المحلية إلى استقبال مجموعة من الشركات العالمية المتخصصة في إدارة الفنادق أبرزها:

- **ريتز كارلتون: تسعى إلى تطوير موقع متعدد الاستخدام يضم فندقاً في منطقة الخليج العربي.**
- **جميرا لإدارة الفنادق: تستعد لإدارة فندق المسيلة الذي تعود ملكيته إلى آل الحساوي ويضم نحو 400 غرفة.**
- **"غولدن توليب": وقعت عقداً مع شركة الشاهد العقارية تتولى بموجبه إدارة فندق من فئة 5 نجوم في منطقة السالمية. ومن المتوقع أن يكون جاهزاً للافتتاح في بداية العام المقبل.**
- **مجموعة انتركونتيننتال: تبدأ بإدارة فندقها الجديد الواقع في منطقة السالمية في العام المقبل وهو يتكون من 250 غرفة.**
- **فنادق أكور الفرنسية (Accor): تتولى إدارة فندق "إيبيس السالمية" ويضم نحو 175 غرفة كجزء من خطتها لإدارة 33 فندقاً على مستوى المنطقة حتى العام 2009.**
- **مجموعة فنادق ومنتجعات موفنبيك: عززت تواجدها في الكويت من خلال إدارتها لفندق ومنتجع البدع الذي تعود ملكيته لشركة الأرجان العالمية العقارية.**
- **مجموعة فنادق هيلتون: تدير فندق ومنتجع هيلتون-المنقف، وتتطلع إلى تعزيز تواجدها بعد افتتاح فندق "هيلتون أولمبيا"، وهو جزء من المقر الجديد للمجلس الأولمبي الآسيوي، ويتكون من 70 شقة فندقية و200 غرفة وقاعات للاجتماعات.**



بيار زيون



مبارك العجمي

في سياق الفورة التي شهدها القطاع في الكويت إذ إنّ الأعمال الإنشائية بدأت فيه قبل حرب تحرير العراق. ويقول إن هذه الحرب فتحت شهية المستثمرين لتوظيف أموالهم في القطاع نتيجة المستويات القياسية التي بلغها الطلب، ولكن الآمال العريضة للمستثمرين بدأت تصطدم بالواقع، مع عودة نسبة الإشغال الفندقي في العامين 2005 و2006 إلى مستوياتها الطبيعية. ويرى **نعوم** أن الفورة التي شهدها القطاع الفندقي لم تكن حكراً على الكويت، بل أن دولاً أخرى شهدت فورات مماثلة. وفي ضوء هذا الواقع من المتوقع أن تبصر فنادق عدة النور خلال العامين المقبلين، إذ تستعد نحو 7 شركات عالمية لدخول السوق وتشغيل فنادق في منطقة لا تتعدى مساحتها 4 كلم مربع. ويشير إلى أنه لا بدّ من التمييز بين فنادق تتولى إدارتها شركات عالمية وأخرى تعمل تحت مفهوم الفنادق الخاصة أو غير المصنفة. ويرى **نعوم** أن الفنادق القائمة لم تعايش بعد مرحلة المنافسة الحقيقية المتوقعة خلال العامين المقبلين، والتي ستزداد حدة نتيجة ازدياد عدد الفنادق، إلا أنه أوضح أن إدارة الفندق أعدت العدة لمواجهة التحدّيات المستقبلية من خلال طرح منتجات حديثة ومبتكرة تحافظ على الطابع العربي والانتماء الخليجي.

وعن النتائج المتوقعة للفورة الفندقية، يقول **نعوم** أنّ التجارب أثبتت أن الفورة تدخل القطاع في حرب أسعار، تتخذ طابعين، الأول تصاعدي والآخر تنازلي، وبالتالي لا بد من وجود تكامل بين توجهات القطاع الخاص والرؤية الاقتصادية للدولة، من خلال استكمال الخطوات التي تم اتخاذها سابقاً كاعتماد سياسة الأجواء المفتوحة.

كما لا بد أن يتواكب مع توفير البيئة الملائمة للنهوض بالقطاع السياحي والاستفادة من تجربة الدول المجاورة، خصوصاً أن الإحصاءات تشير إلى أن 30 في المئة من إجمالي المشاريع التي تم تطويرها في الخليج نفّذها مستثمرون كويتيون.

فندق المنشر روتانا

يقول مدير عام فندق المنشر روتانا **بيار زيون** ان الإدارة الجديدة للفندق وضعت خطة تهدف إلى التعريف بخدمات الفندق والتسهيلات التي يقدمها لعملائه، خصوصاً التي يقدّمها إلى شريحة رجال الأعمال. ويذكر أنّ الفندق يسعى إلى الاستفادة من موقعه في منطقة تشكل مقراً رئيسياً للعديد من شركات النفط في الكويت، مشيراً إلى أن نسبة الإشغال في الفندق بلغت خلال المرحلة الأولى للتأسيس نحو 35 في المئة، إلا أن هذه النسبة ما لبثت أن ارتفعت إلى نحو 50 في المئة خلال فترة قصيرة.

وعن مدى تأثير افتتاح فنادق جديدة على "المنشر روتانا"، يقلل **زيون** من أهمية ذلك، لأن معظم الفنادق الجديدة يتركز في العاصمة أو في المناطق المحيطة بها. كما أن لا

فورة منح التراخيص خلقت بعض العشوائية

تطوير منتجات جديدة لمواجهة حرب الأسعار

خططاً لافتتاح فنادق جديدة بالقرب من الفندق. وموضحاً أن إدارة فندق روتانا تسعى لرفع نسبة الإشغال والاستفادة من المشاريع النفطية الجديدة المتوقع طرحها مستقبلاً، ولكنه يأمل في الوقت نفسه أن توضع العديد من المشاريع على سكة التنفيذ. ويطالب بضرورة إنشاء هيئة مستقلة للسياحة تشرف على القطاع وتعمل على تطويره كما هو حاصل في بعض دول الخليج.

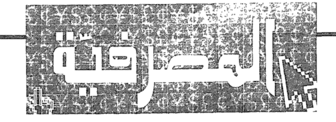
فندق سفير إنترناشيونال

تعود ملكية فندق سفير إنترناشيونال إلى الهيئة العامة للاستثمار، وتديره شركة سفير الدولية لإدارة الفنادق. ويقول المدير العام **مبارك العجمي**: "كان الفندق من الأضخم في الكويت، إلا أنه لبعض الأسباب الهندسية أزيل المبنى الرئيسي ليبقى الجزء المكون من برج يضم 160 غرفة. ورغم ذلك حافظت نسب الإشغال على مستويات جيدة، إذ بلغت 61 في المئة خلال العام 2006، ونحو 53 في المئة خلال الأشهر الأولى من العام الحالي.

ويوضح **العجمي** أن الظروف التي مرت بها الكويت والتداعيات التي تركتها الحروب الإقليمية ساهمت في تراجع دورها على الرغم من مرحلة الازدهار التي عرفتها في السابق، لتدخل في العام 2003 بعد تحرير العراق، منعطفاً ترك أثره الإيجابي على القطاع الفندقي، إذ وصلت نسبة الإشغال في العام 2004 إلى مستويات قياسية. وهو ما شجع العديد من المستثمرين، حتى غير المعنيين منهم بالقطاع إلى الاستثمار، ما ساهم في رفع عدد الفنادق الجديدة غير المصنفة.

ويضيف **العجمي**: "تزامنت الفورة في منح التراخيص مع توقعات باستمرار مرحلة الازدهار، إلا أن عدم استقرار الوضع الأمني في العراق أعاد القطاع إلى مرحلة الركود". متوقعاً أن تنخفض نسبة التشغيل في معظم الفنادق في ظل الحديث عن مضاعفة عدد الغرف الفندقية، والدخول في حرب أسعار مع عدم وجود مؤشرات على طرح مشاريع ضخمة أو تنظيم أحداث مهمة.

ويرى **العجمي** أن الحد من انتشار هذه الظاهرة يتم من خلال العمل على توعية المستثمرين وتوفير معلومات عن واقع القطاع وحجم الطلب الحقيقي عليه، مشيراً إلى أن اتحاد أصحاب الفنادق يضم في عضويته 15 فندقاً من فئة 4 و5 نجوم، ما يعني أن هناك الكثير من الفنادق من فئة الـ3 نجوم، والفنادق غير المصنفة ليست منضوية تحت لوائه. ■



رأي

المصارف العربية في الترتيب العالمي

أظهر الترتيب العالمي للمصارف من حيث الرسملة، الذي تنشره سنوياً مجلة "بانكر" البريطانية، مؤشرات إيجابية وسلبية بالنسبة للمصارف العربية الداخلة في هذا الترتيب، فقد زاد عدد المصارف العربية بين أول 1000 مصرف في العالم من 80 مصرفاً العام 2006 إلى 88 مصرفاً العام 2007. كما زاد عددها بين أول 200 مصرف من 4 إلى 9 مصارف، خلال الفترة نفسها، كما تجاوز مجموع رسملتها بالنسبة لرسملة أول مصرف في العالم، وهو HSBC، 118,5 في المئة، في حين بلغت نسبة موجوداتها إلى موجودات أول مصرف في العالم 51,4 في المئة، ونسبة أرباحها إلى أرباح المصرف الأول 101,4 في المئة.

وأظهرت كذلك مؤشرات الربحية نتائج متفاوتة، حيث بلغ العائد على الموجودات 2 في المئة لدى مجموع المصارف العربية في الترتيب، مقابل 1 في المئة لدى HSBC، في حين وصل العائد على الأموال الخاصة (Tier I Capital) 19,7 في المئة لدى المصارف العربية مقابل 23,1 في المئة لدى HSBC ويبقى معدل رسملة المصارف العربية من الأعلى في العالم، إذ بلغ مجموعها نسبة إلى مجموع موجوداتها 10,3 في المئة، مقارنة بمعدل 4,5 في المئة لدى HSBC، ما يبيّن مدى استخدام مصرف HSBC لأدوات وأساليب متقدمة في إدارة موجوداته تمكنه من مضاعفة هذه النسبة أكثر من ثلاث مرات للوصول إلى معدل ملاءة بنسبة 13,6 في المئة.

وإذا قارنا الوضع مع ما كان عليه آخر مرة كان فيها مصرف HSBC المصرف الأول في العالم، أي في العام 1995، لا يظهر تقدماً كبيراً في أرقام المصارف العربية ونسبها. ففي العام 1995 كان هناك 50 مصرفاً عربياً فقط في الترتيب العالمي، لكن مجموع رسملة هذه المصارف البالغ 28,4 مليار دولار كان يشكل 132 في المئة من رسملة HSBC، ما يشير إلى نمو رسملة مصرف HSBC بنسبة أعلى من المصارف العربية الأولى بشكل عام، إذ بلغت هذه النسبة 388 في المئة لديه، مقابل 338 في المئة لدى المصارف العربية في الترتيب. كما أن رسملة أول 20 مصرفاً عربياً كانت تقارب آنذاك 88 في المئة من رسملة المصرف الأول في العالم، مقابل 72 في المئة فقط اليوم، ما يظهر مدى آفاق التوسّع والنمو التي لم تستغلها المصارف العربية بعد بشكل كاف، رغم التقدم الكبير والملحوظ الذي حققته في الحجم والرسملة في السنوات الأخيرة.

خاص... خاص

مصرف لبناني يبدأ خطة توسّع

أصحاب أحد المصارف اللبنانية الصغيرة قرروا تفعيل نشاط البنك في لبنان، بعد فترة طويلة من السكون والتريث.

عملية التفعيل برز أول غيثها بإحداث تغيير نوعي شامل على المستوى الإداري شمل قمة الهرم حتى القيادات الوسطى، تمهيداً لتنفيذ خطط توسّع من حيث الخدمات والمنتجات، ومن حيث شبكة الفروع.

يُذكر أنّ البنك، الذي تأسس منذ عقود، له نشاط خارجي في أسواق معينة. ومن المتوقع أن يتعزز هذا النشاط في الخطة الجديدة، وأن يعزز بدوره نشاط البنك في لبنان.

ساكسو بنك يتحين الفرصة للتواجد في دبي

عُلِم أن "بنك ساكسو"، المتخصص في التجارة والاستثمار عبر شبكة الإنترنت في أسواق رأس المال العالمية، في صدد تأسيس مقر إقليمي له في إمارة دبي، يتولى الإشراف على نشاطه في منطقة الشرق الأوسط ودول مجلس التعاون الخليجي. وبانتظار تبلور القرار النهائي لدى إدارة البنك، فإن التوجه يتأرجح ما بين مكتب تمثيلي أو شركة تابعة تعمل في مركز دبي المالي العالمي.

المصارف الخاصة في سورية

حققت المصارف الخاصة العاملة في سورية (7 مصارف) زيادة كبيرة في عدد الفروع، الذي ارتفع من 43 فرعاً في العام 2006 الى 62 فرعاً في العام 2007، أي بزيادة نسبتها 44,2 في المئة.

وتعكس هذه الزيادة في عدد الفروع توجه المصارف الخاصة لتوسيع نشاطاتها بحيث تشمل مدناً ومناطق مختلفة.

يشار الى أن بنك بيمو السعودي الفرنسي هو الأكثر انتشاراً، حيث بلغ عدد فروعه 15 فرعاً في نهاية العام 2007.

المحتويات



بعد أن وصل عددها إلى 8

موجة المصارف الإسلامية تعمّ أسواق الإمارات

الإمارات – طارق زهنان

شهدت العائلة المصرفية الإماراتية خلال النصف الأول من العام الحالي، توسعاً غير مسبوق في عدد أفرادها، بطله ثلاث مصارف إسلامية جديدة أطلقت تباعاً مكرسةً مرحلة جديدة من مراحل العمل المصرفي في دولة الإمارات، برزت مع بداية القرن الحالي، وعنوانها صناعة المال الإسلامية. فاحتكار تلك المصارف الثلاث منافع الانفتاح المفلت للبنك المركزي الإماراتي على التراخيص الجديدة، قد رفع عدد المصارف الإسلامية الإماراتية إلى ثمانية، بعد أن سبقه تحول عدد آخر من المصارف التقليدية إلى العمل المصرفي الإسلامي، ساهم في زيادة وتيرة النمو المتسارعة أصلاً لحصة المصارف الإسلامية من إجمالي السوق المصرفية الإماراتية. في المقابل توجهت العديد من المصارف الإماراتية التقليدية إلى اللحاق بالركب من خلال تأسيس شركات متخصصة في التمويل الإسلامي، وتوفير منافذ لتقديم الخدمات والمنتجات الإسلامية، في سوق تعتبر المساهم الأبرز في تنمية وتطوير سوق أدوات الدين الإسلامية والمعروفة بالصكوك.

بروز الصيرفة الإسلامية في دولة الإمارات، يأتي على وقع تعطش قاعدة العملاء إلى خدمات ومنتجات مصرفية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، وصعود النشاط المصرفي والمالي الإسلامي، في مختلف الأسواق العربية والإقليمية المحيطة بها. غير أن لهذا النشاط جذوراً تاريخية في الإمارات تعود إلى العام 1975، تاريخ تأسيس "بنك دبي الإسلامي" الذي حمل شعلة العمل المصرفي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، بكونه أقدم مصرف إسلامي في العالم. كذلك كان البنك المركزي الإماراتي سبّاقاً على مستوى العالم في وضع قانون خاص بالعمل المصرفي الإسلامي العام 1985، غير أن الانفتاح القديم للسوق المصرفية الإماراتية على التواجد الأجنبي، والذي حوّلها إلى أرض خصبة للمصارف العالمية، ساهم في سيطرة النشاط المصرفي التقليدي على المؤسسات المصرفية العاملة في دولة الإمارات، محلية أكانت أم أجنبية، طوال عقدي الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي.

أبوظبي الإسلامي: التحليق محلياً وخارجياً

استمر "بنك دبي الإسلامي" في الاستحواذ على حصرية العمل المصرفي الإسلامي في الإمارات حتى العام 1998، تاريخ انطلاق أعمال "مصرف أبوظبي الإسلامي"، الذي شكل بدوره أول مصرف إسلامي على مستوى إمارتي أبوظبي والعين. هذا التاريخ لا يغيب عن بال الرئيس التنفيذي لـ"مصرف أبوظبي الإسلامي" **طراد محمود**، حيث يلفت إلى أن العام الحالي 2008، يوافق العيد السنوي العاشر للمصرف. ويقول: "طوال تلك الفترة، عمد المصرف إلى تمتين وجوده وحصته السوقية في إمارتي أبوظبي والعين، ما أمن له ميزتين أساسيتين: أولهما، قوة مالية كامنة غير مستغلة؛ والثانية، علاقة راسخة وخالية من الشوائب مع قاعدة وفية من العملاء".

ويضيف: "الآن يستغل المصرف تلك الميزات، في تنفيذ ستراتيجيته ثلاثية الأبعاد. البعد الأول يتمثل بتحديث كادره الإداري بغرض مواكبة متطلبات العولمة، المتمثلة بالتواجد المتزايد للمصارف الأجنبية المباشر وغير المباشر في أسواق الدولة، كما في الدول الإقليمية المجاورة؛ والبعد الثاني يتمثل بزيادة حجم شبكة الفروع وتحديثها، بغرض تغطية مختلف مناطق الدولة عبر التوسّع باتجاه الإمارات الشمالية، وفق خطة بدأ تنفيذها منذ 4 سنوات. وبموجبها ارتفع عدد فروع المصرف من 16 فرعاً العام 2004 إلى 44 حالياً، وهذا العدد مرشح للارتفاع إلى 48 فرعاً نهاية العام الحالي، وسيستمر بالنمو حتى بلوغ المستوى الذي يتناسب مع أهدافه. وسيدعم الفروع شبكة من أجهزة الصرّاف الآلي، التي ارتفع عددها

بنك دبي الإسلامي: عميد المصارف الإسلامية في العالم

أيضاً خلال الفترة نفسها من 29 إلى 113 جهازاً، إضافة إلى حزمة قنوات التوزيع الإلكترونية الأخرى كالهاتف والإنترنت. أضف إلى ذلك تدشين "أبوظبي الاسلامي" أول مراكزه لخدمة الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم، في كل من أبوظبي ودبي، بغرض تعزيز حضوره في هذا القطاع.

أما البعد الثالث، فيتمثل بانجاز "أبوظبي الإسلامي"، مع انقضاء العام الماضي، أولى خطواته للتواجد الإقليمي، ومن البوابة المصرية تحديداً، حيث نجح المصرف، بالتعاون مع "شركة الإمارات الدولية للاستثمار" (أحد أبرز المساهمين في المصرف) بالاستحواذ على حصة الأكثرية في "البنك الوطني للتنمية"، في صفقة بلغت قيمتها 341 مليون درهم إماراتي".

ويستطرد **محمود** في الحديث عن تواجد مصرف أبوظبي الإسلامي في السوق المصرية، مشيراً إلى أن "البنك الوطني للتنمية، يشهد حالياً عملية إعادة هيكلة شاملة، تهدف، من جهة، إلى تحويل كامل أعماله وشبكة فروعه المؤلفة من 70 فرعاً، إلى أعمال متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. وتهدف من جهة أخرى إلى تحديث كامل بنيته الإدارية والتقنية بغرض تطوير قدراته الإنتاجية، وتوسيع شبكة فروعه، تمهيداً لزيادة حصته من السوق المصرية". ويقول **محمود**: "بُعيد انجاز مختلف إجراءات عملية التحوّل إلى الصيرفة الإسلامية، والمتوقع إتمامها خلال العام المقبل، سيصبح البنك الوطني للتنمية عضواً كاملاً في مجموعة "أبوظبي الإسلامي"، حيث يمكن عندها إجراء عملية توحيد البيانات المالية، وإطلاق اسم وشعار "أبوظبي الإسلامي" على فروع البنك المصري".

ويلفت **محمود** إلى انهماك "أبوظبي الإسلامي" في مصر، لم يحل دون استمراره في رصد الفرص المتوافرة في باقي أسواق المنطقة، مستبشراً إحداها في السوق الجزائرية، حيث تقدّم المصرف من الجهات الرقابية هناك بطلب الترخيص له بممارسة العمل المصرفي عبر فرع أو مصرف تابع. ويؤكد **محمود** "أن "تواجد "أبوظبي الإسلامي" المرتقب في الجزائر لن يكون رمزياً، وسيشتمل على مختلف الأنشطة المصرفية والمالية التي يوفّرها المصرف الأم".

3 مصارف دفعة واحدة

تزامناً مع إطلاق "أبوظبي الإسلامي" ورشته الستراتيجية، تعيش الساحة المصرفية الإماراتية، حيوية غير مسبوقة، حملت المصارف الإسلامية لواءها. ففي خطوة نادرة لم تشهد مثلها السوق المصرفية الإماراتية منذ عقود، لاسيما في ظل التشدد المعروف للبنك المركزي الإماراتي في الترخيص لمصارف جديدة، شهد العام الحالي بدعم من حكومات دبي وأبوظبي وعجمان، إطلاق أعمال مصرفين إسلاميين جديدين، وطرح ثالث على الاكتتاب العام.



طراد محمود

فمع بداية العام، انطلقت عمليات "مصرف نور الإسلامي" بواسطة 10 فروع، منها 6 في دبي، وفرعان في الشارقة، وفرع في كل من أبوظبي والعين. ويبلغ رأس مال البنك 3,1 مليارات درهم إماراتي (849 مليون دولار أميركي)، وهو موزّع بنسبة 25 في المئة لمؤسستين تابعتين لشركة "دبي القابضة"، هما: "دبي للاستثمار" و"دبي للاستثمارات الحكومية"، و5 في المئة للحكومة الاتحادية، و15 في المئة لمستثمرين أفراد، والباقي لحكومة دبي. وسرعان ما بدأ "نور الإسلامي" في تنفيذ مشروعه بالتواجد الخارجي، حيث افتتح مكتباً تمثيلياً في تونس، لتقديم الخدمات المصرفية في دول شمال أفريقيا.

وأتبع ذلك بالإعلان عن مشروع مشترك لتأسيس أول بنك إسلامي في جمهورية جزر المالديف، سيطلق عليه اسم "مصرف نور جزر المالديف الإسلامي" برأس مال قدره 100 مليون دولار، وهو مشروع مشترك بين "مصرف نور الإسلامي"، وبين كل من وزارة المالية والخزانة في جمهورية جزر المالديف، والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص التابعة لـ "بنك التنمية الإسلامي".

■■

المصارف الإسلامية تحتكر التراخيص الجديدة

■■

وعلى غرار حكومة دبي، تولت حكومة أبوظبي، عبر مجلس أبوظبي للاستثمار، عملية إنشاء ثاني المصارف الإسلامية في إمارة أبوظبي، تحت مسمى "مصرف الهلال" برأس مال مصرح به قدره 4 مليارات درهم إماراتي (1,1 مليار دولار)، ومدفوع قدره مليار درهم (274 مليون دولار). وقد دشن "مصرف الهلال" في شهر يونيو الماضي الدفعة الأولى من شبكة فروعه، مفتتحاً 4 فروع توزّعـــت بالتساوي ما بين أبوظبي والعين ودبي والشارقة.

أما ثالث المصارف الإسلامية، فهو "مصرف عجمان الإسلامي"، المؤسّس من قبل إمارة عجمان، والتي ارتأت قبل إطلاق أعماله رسمياً، طرح 55 في المئة من رأس ماله البالغ مليار درهم (274 مليون دولار)، على الاكتتاب العام وإدراجه في سوق دبي المالية، فيما حافظت الإمارة على 25 في المئة من أسهم المصرف وتوزعت النسبة المتبقية على مجموعة من المؤسسات المالية والمستثمرين. وبعيد انجاز عملية الطرح، بدأ منذ شهر يونيو الماضي التداول بسهم المصرف في سوق دبي المالية، فيما يتوقع أن يتم إطلاق أعماله رسمياً، خلال الربع الأخير من العام الحالي، وذلك عبر المقر الرئيسي للمصرف في عجمان و3 فروع أخرى في كل من أبوظبي ودبي والشارقة.

الهلال: الحداثة الإسلامية

ترسخ المقاربة الستراتيجية التي اعتمدها "مصرف الهلال" حقيقة أن السوق المصرفية الإسلامية في الإمارات قادرة على تخطي المفهوم القديم للعمل المصرفي الإسلامي، المتمحور حول توفير الحلول الإسلامية البديلة للخدمات والمنتجات التقليدية، باتجاه رسم صورة عصرية جاذبة لمختلف فئات وشرائح العملاء.

فـ "مصرف الهلال" (وهو المصرف الإماراتي الوحيد المملوك بالكامل من قبل حكومة أبوظبي)، ارتأى أن تكون انطلاقته (يوم 21 يونيو الماضي) بواسطة فرع نموذجي، يطلق عليه الرئيس التنفيذي

للمصرف محمد برو صفة "المول"، أي المجمّع التجاري المتكامل، نظراً لما يحتويه من تسهيلات مصرفية ومالية ومن خدمات مختلفة، تغطي حاجات مختلف شرائح العملاء، ضمن بيئة تقوم على التعامل والتفاعل المباشر بين الموظفين والعملاء.

فالخدمات والمنتجات المصرفية المختلفة تتوزّع داخل هذا الفرع على مجموعة متعدّدة من الأقسام المتخصّصة، ويحتل كل قسم من أقسام العمل، واجهة خاصة ومدخلاً متفرداً، ومنطقة منفردة، ارتكازاً على مبدأ التسوّق في المجمّعات التجارية المتكاملة.

ويضم الفرع -"المول"- ممراً رئيسياً يحتوي على الأكشاك ومناطق لعرض المنتجات والخدمات، مع أماكن للانتظار والراحة مشابهة لما يتوفر في المراكز التجارية. كما يحتوي على مناطق خاصة بالشباب تتميز بالتصميم العصري الذي يرتكز على التكنولوجيا الحديثة، وأخرى للأطفال تجعل التعامل معهم يقوم على عنصري التثقيف والتفاعل المباشر. وإلى ذلك، هناك صالة لعرض السيارات بهدف تسهيل عملية الاختيار للعملاء الراغبين بتمويل شراء السيارة.

ويقول برو: "يعكس هذا الفرع، بأقسامه المختلفة، الأسلوب الذي سيعتمده المصرف في مقاربة الحاجات المختلفة لعملائه الموزعين ليس فقط على شريحتي الأفراد والشركات، بل أيضاً وفق الفئات العمرية المختلفة، ما يجعل من "الهلال" مصرفاً لخدمة العائلة بمختلف أعضائها. وقد تم تضمين هذا الفرع مختلف التسهيلات التقنية واللوجيستية لتأمين التواصل السريع والتفاعل المباشر مع العميل منذ لحظة دخوله إلى الفرع وحتى لحظة خروجه منه".

ويضيف برو: "يسعى مصرف الهلال، إلى جعل وسيلة العرض وإيصال الخدمة إلى عملاء المصرف، العنوان الأساسي لتميزه عن غيره من المصارف العاملة في الدولة، وهو لا يألو جهداً في توفير مختلف الإمكانيات الإدارية والتقنية والتكنولوجية، التي تؤمن له تحقيق هذا الهدف".

قد لا تكون جميع الفروع التي سينشئها "مصرف الهلال" على شاكلة هذا الفرع النموذجي، بحسب برو، لكن أسلوب مقاربة حاجات العملاء، سيشكل إطار عمل لمختلف إدارات المصرف. كما أن لـ "الهلال" خطة واضحة بالانتشار في مختلف إمارات الدولة، حيث يسعى إلى تدشين 6 فروع إضافية خلال العام الحالي، تضاف إلى



محمد برو

فروعه الـ 4 الحالية. وسيستمر بالتوسّع وفق الوتيرة نفسها خلال السنة المقبلة.

ويلفت برو، إلى أنه "بالتوازي مع نشر شبكة فروع المصرف، بدأ "الهلال" بإطلاق سلسلة شركاته التابعة، حيث حاز على رخصة لتأسيس شركة تكافل مملوكة منه بالكامل برأس مال قدره 100 مليون درهم، ينتظر إطلاقها رسمياً قرابة نهاية العام الحالي. كذلك فإن المصرف في صدد إنشاء شركة عقارية، وأخرى لخدمات الوساطة يمكن توسيعها إلى شركة متكاملة للصيرفة الاستثمارية في مرحلة لاحقة".

كذلك يقول برو: "لا يغيب عن ستراتيجية المصرف، الانطلاق نحو الأسواق الإقليمية، وإن كانت الأولوية حالياً هي للسوق الإماراتية، حيث يملك المصرف تصوراً للأسواق التي يرغب بدخولها، بما يتناسب مع أهدافه لناحية دعم مسيرة تطور الصيرفة الإسلامية في المنطقة".

الإمارات الإسلامي: فوائد التحوّل

أهمية انضمام "مصرف الهلال" وأقرانه من اللاعبين الجدد إلى الساحة المصرفية الإسلامية، لا تنحصر بالقيمة المضافة والخيارات الخدماتية المتنوعة التي سيوفرونها لمواطني وسكان دولة الإمارات،

3 مصارف تقليدية تتحول إلى إسلامية خلال فترة 2002-2007

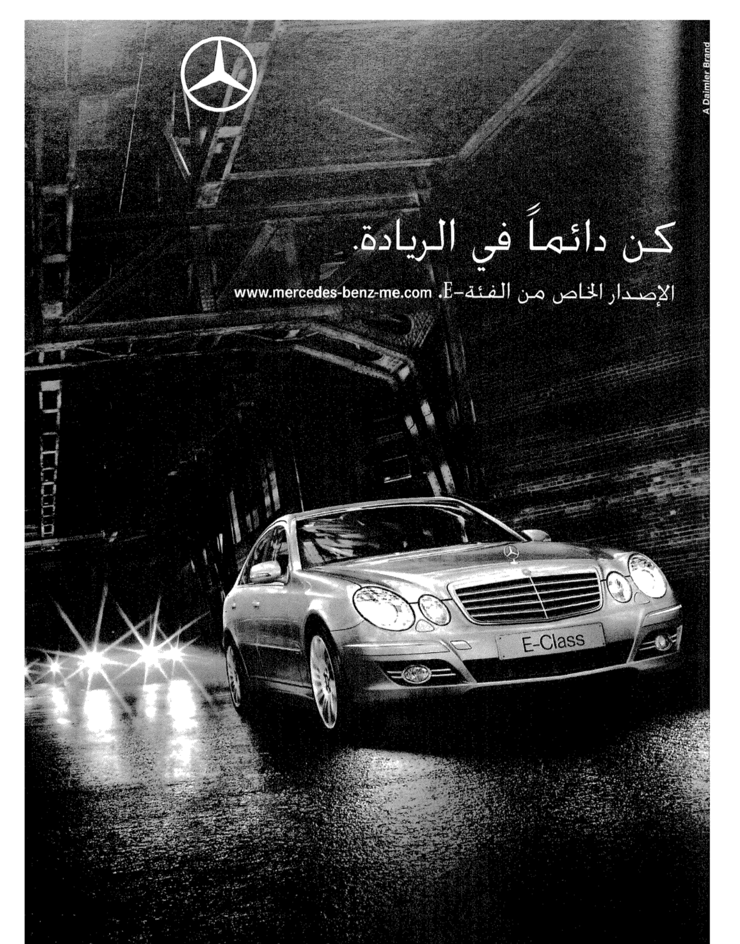
بل تكمن أيضاً في كونها دلالة أساسية على النمط التصاعدي لمسيرة النشاط المصرفي الإسلامي في دولة الإمارات. فالسنوات الخمس السابقة لوجود تلك المصارف الثلاثة، شهدت بدورها وبالتتابع تحول 3 من المصارف الإماراتية التقليدية إلى إسلامية، وضمّت هذه اللائحة كلاً من: مصرف "الشارقة الإسلامي" والمعروف قبل تحوّله في العام 2002 باسم "الشارقة الوطني"، ثمّ تبعه في العام 2004 "بنك الشرق الأوسط" المملوك من قبل مجموعة "بنك الإمارات الدولي" (الإمارات دبي الوطني حالياً)، فأضحى يحمل اسم مصرف "الإمارات الإسلامي". ومع بداية العام 2007 أنجز "مصرف دبي" عملية التحوّل إلى الصيرفة الإسلامية.

ومع استعراض الرئيس التنفيذي لمصرف "الإمارات الإسلامي" **إبراهيم الشامسي** لنشاط المصرف في السوق الإماراتية، يمكن فهم الدوافع الكامنة وراء اتخاذ الجهات المالكة للمصارف الثلاثة المشار إليها قرار تحويل نشاطها إلى العمل المصرفي الإسلامي.

يشير **الشامسي**، بدايةً، إلى "النمو القياسي والمستمر في الأرباح ومختلف بنود الميزانية الذي يحققه المصرف، وكان آخرها ما أظهرته نتائج النصف الأول من العام الحالي، والتي أسفرت عن تحقيق أرباح صافية بلغت 320 مليون درهم، بزيادة 321 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما شهدت أصول المصرف نمواً بنسبة 100 في المئة عن تلك الفترة، فبلغت 26 مليار درهم، فيما نما حجم حسابات المتعاملين بنسبة 95 في المئة".

ويلفت **الشامسي**، إلى أنه "خلال 3 سنوات من التحويل، ارتفع عدد فروع "الإمارات الإسلامي" من 9 إلى 20 فرعاً، يضاف إليها 5 فروع هي قيد الإنشاء حالياً. كما لدى المصرف توجه نحو الاستمرار في زيادة حجم شبكة فروعه إلى حدود 40 فرعاً، نظراً إلى التوسّع المستمر في حجم قاعدة عملائه، في مختلف إمارات الدولة".

كذلك، لمصرف الإمارات الإسلامي وجود فعّال في نشاط تمويل المشاريع والشركات وترتيب الصفقات التمويلية والاستثمارية. فخلال الفترة الممتدة من العام 2005 وحتى الربع الأول من العام الحالي 2008، شارك "الإمارات الإسلامي" في 29 صفقة تمويلية واستثمارية بارزة، وبلغ حجم مساهمته فيها نحو 3,9 مليارات درهم إماراتي (1,1 مليار دولار). ومؤخراً، شارك المصرف في قيادة تمويل مشترك لجزء من


A Daimler Brand
كن دائماً في الريادة.
الإصدار الخاص من الفئة-E. www.mercedes-benz-me.com
E-Class
Mercedes-Benz

"مشروع مدينة الطاقة بقطر"، ووقع اتفاقية تمويل مشترك بقيمة 1,5 مليار درهم مع شركة "أملاك للتمويل".

وفي وقت يشكل مصرف الإمارات الإسلامي، الذراع المصرفية الإسلامية لمجموعة "الإمارات دبي الوطني"، فهو يتمتع المصرف بهامش واسع من الاستقلالية عن المجموعة الأم. حيث يشير الشامسي، إلى اتفاق الشراكة الستراتيجية الذي يربط ما بين "الإمارات الإسلامي" و"مجموعة البركة المصرفية" التي تتخذ من البحرين مقراً لها، والتي يحوز المصرف بموجبها على نحو 5 في المئة من أسهم "البركة"، كما يشاركها في ملكية "مصرف البركة سوريا" بحصة تفوق الـ10 في المئة. إضافة إلى مشاركة "الإمارات الإسلامي" في الاكتتاب الخاص بأسهم "المصرف الخليجي التجاري" وبنسبة 10 في المئة من رأس المال. ومؤخراً، ساهم "الإمارات الإسلامي" في تأسيس كل من "مصرف الطاقة الأول" في البحرين و"شركة سمينا القابضة" لصناعة الإسمنت في البحرين أيضاً.

تنامي الحصة السوقية

8 أعوام تكاد تنقضي على انطلاق الألفية الثانية، ارتفع خلالها عدد المصارف الإسلامية في الإمارات دفعة واحدة من مصرفين إلى 8 مصارف، حتى أضحى بالإمكان القول أن الانطلاقة الحقيقية للعمل المصرفي الإسلامي في دولة الإمارات قد بدأت مع تلك الألفية. وتظهر دراسة صادرة عن "بيت الاستثمار الخليجي" (جلوبل)، أن نمو حجم الصناعة المصرفية الإسلامية في دولة الإمارات، لم يقتصر فقط على الكم، أي على عدد المصارف، بل شمل أيضاً حصتها من إجمالي السوق المصرفية. فمن حيث الموجودات ارتفعت حصة المصارف الإسلامية من 8,8 في المئة نهاية العام 2002، إلى 13,4 في المئة نهاية الربع الأول من العام الحالي 2008، وذلك على حساب مصارف تقليدية تفوقها حجماً وانتشاراً. كذلك تشير الدراسة إلى نمو حصة تلك المصارف من مجموع أرباح القطاع المصرفي الإماراتي من 10 في المئة العام 2003 إلى 13 في المئة العام 2006، وهي نسبة مرشحة للتزايد في ظل ارتفاع وتيرة نمو أرباح المصارف الإسلامية، بمعدلات تفوق تلك العائدة لأقرانها من المصارف التقليدية. فوفق "جلوبل"، بلغ معدل النمو السنوي (CAGR) لتلك المصارف خلال السنوات الأربع الماضية نسبة 68 في المئة.



إبراهيم الشامسي

والإقبال على الصكوك

وبالتزامن مع تنامي الحصة السوقية للمصارف الإسلامية، حازت أدوات الدين المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتحديداً "الصكوك الإسلامية" على إقبال كبرى الشركات العاملة في الدولة كـ "إعمار" و"تبريد" و"طيران الإمارات" و"نخيل" و"موانئ دبي العالمية" و"دانا غاز" و"مركز دبي المالي العالمي" و"تمويل" و"الدار العقارية" وغيرها من الشركات. وقد لعب "بنك دبي الإسلامي" تحديداً دوراً رئيسياً في إدارة عدد من تلك الإصدارات، وتقتضي الإشارة إلى أن "دبي الإسلامي" قد تصدّر مؤخراً ترتيب إصدارات الصكوك الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي للنصف الأول من العام الحالي والصادر عن وكالة "بلومبرج" الإقتصادية المتخصصة. وتشير "جلوبل" إلى حيازة السوق الإماراتية على الحصة الأكبر من إجمالي إصدارات الصكوك حول العالم، خلال فترة 2001–2007، وبنسبة بلغت 36,2 في المئة.

■■

الإمارات تستحوذ على الحصة الأكبر من الصكوك المصدرة في العالم

■■

68 في المئة معدل النمو السنوي لأرباح المصارف الإسلامية الإماراتية في السنوات الأربعة الماضية

■■

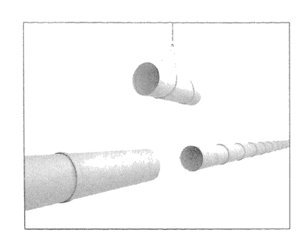
...يحفّز المصارف التقليدية

هذه المعطيات دفعت كبرى المصارف التقليدية الإماراتية إلى الصعود في قطار الصيرفة الإسلامية من خلال تأسيس شركات متخصصة في التمويل الإسلامي، وتوفير منافذ لتقديم الخدمات الإسلامية لعملائها من الأفراد. فعلى سبيل المثال، قام بنك "المشرق" بتأسيس شركة "بدر للتمويل الإسلامي"، كما بدأت بعض فروع البنك بتوفير منتجات "بدر". كذلك أسس بنك "الخليج الأول" شركة "أصيل للتمويل الإسلامي". وحملت الشركة التابعة لبنك "الاتحاد الوطني" اسم "الوفاق للتمويل الإسلامي"، كما يوفر البنك بواسطة النوافذ الإسلامية المنتشرة في فروعه مختلف المنتجات الإسلامية لعملائه من الأفراد. وأسس "بنك أبوظبي الوطني" شركة متخصصة للتمويل الإسلامي تحت مسمى "شركة أبوظبي الوطني للتمويل الإسلامي". وسبق أن كشف البنك "التجاري الدولي" عن نيته إطلاق شركة للتمويل الإسلامي، كذلك أعلن بنك "أبوظبي التجاري" عن البدء بتأسيس وحدة خاصة للصيرفة الإسلامية.

وفي الوقت نفسه، بدأت السوق المصرفية تشهد، نشوء شركات تمويل مستقلة عن المصارف تعمل بدورها وفق أحكام الشريعة الإسلامية. فبعد أن انحصر هذا الدور لسنوات في شركة "أملاك"، شهد العام الماضي انطلاق أعمال شركة "موارد للتمويل".

هل أضحى الاستثناء قاعدة؟

بالأمس شكل النشاط المصرفي الإسلامي في المنطقة عموماً وفي دولة الإمارات على وجه الخصوص، حالةً استثنائية تعوم في بحر من المصارف والشركات المالية التقليدية، وتسعى جاهدةً إلى تثبيت حضورها وتأكيد قدرتها على توفير خدمات ومنتجات توازي التقليدية كماً ونوعاً. أما اليوم، فيبدو وكأن الأمور قد انقلبت رأساً على عقب، فحجم الإقبال على قطف حصة من تلك الصناعة في تزايد مستمر، ليس فقط من قبل المؤسسات المصرفية العاملة في دول إسلامية، بل حتى من قبل كبرى المصارف العالمية. صحيح أن حجمها مازال ضئيلاً مقارنةً بإجمالي حجم المصارف التقليدية حتى على مستوى دول المنطقة وداخل السوق الإماراتية، لكن تسارع النمو الذي تشهده الصيرفة الإسلامية، ينبئ بمستقبل زاهر، قد تصبح فيه الصيرفة الإسلامية هي القاعدة. ■



مركز بومبيدو - باريس

هندسة Renzo Piano و Richard Rogers



البنك التجاري الدولي - مصر: تحالفات جديدة مع "دبي كابيتال" وOPIC الأميركية

القاهرة - محمود عبدالعظيم

أنجز البنك التجاري الدولي - مصر (CIB) مؤخراً خطوتين على طريق سلسلة من التحالفات الستراتيجية التي تؤمّن لأعماله النمو والتطور في المرحلة المقبلة. وتأتي هذه التحالفات في إطار خطة توسّع في السوقين المحلية والإقليمية عبر تنويع المنتجات والدخول في مجالات استثمارية جديدة.

تمثلت الخطوة الأولى في قيام "دبي كابيتال" الإماراتية بالاستحواذ على 5,24 في المئة من أسهم البنك، فيما تمثلت الخطوة الثانية في توقيع اتفاقية تمويل مع الهيئة الأميركية للاستثمارات الخاصة في الخارج (OPIC) بمبلغ 1,3 مليار جنيه مصري (نحو 250 مليون دولار).



هشام عز العرب، رئيس مجلس الإدارة

على صعيد صفقة التحالف مع "دبي كابيتال"، فقد أخطرت المجموعة التابعة لـ"دبي القابضة" البنك المركزي المصري باستحواذها على حصة قدرها 5,24 في المئة من أسهم "التجاري الدولي"، البالغ رأس ماله مليارين و925 مليون جنيه، موزعة على 292,5 مليون سهم، وذلك إلتزاماً بالقانون المصري الذي يلزم من يستحوذ على حصة تزيد على 5 في المئة من رأس مال أي بنك بإبلاغ البنك المركزي، وفي حالة زيادة الحصة على 10 في المئة فإنه يتعين عليه الحصول على موافقة مسبقة من مجلس إدارة البنك المركزي كشرط لإتمام صفقة الاستحواذ.

وكشفت دوائر مصرفية لـ"**الاقتصاد والأعمال**" أنّ المجموعة الإماراتية بدأت شراء الأسهم المعروضة من السوق منذ منتصف يوليو الماضي، طبقاً للأسعار المتداولة للسهم في بورصة القاهرة، والذي كان سعر السهم، خلال تلك الفترة، نحو 48 جنيهاً.

وأوضحت هذه الدوائر أن شراء الأسهم تمّ من الأفراد وليس من مساهمي البنك الرئيسيين، حيث يتوزع هيكل المساهمين بنسبة 8,8 في المئة لمجموعة "ريبللود" الأميركية القابضة، وبنسبة 22,8 في المئة لبنك "أوف نيويورك"، بينما تتوزّع نسبة 63,6 في المئة على مساهمين أفراداً، مصريين وأجانب.

وأكدت هذه الدوائر أن صفقة "دبي كابيتال" تعزز تواجد الاستثمارات الإماراتية في القطاع المصرفي المصري، وتعكس تنامي اهتمام المؤسسات الاستثمارية الإماراتية العائدة ملكيتها إلى الحكومة الإماراتية، بتعزيز استثماراتها في مصر خلال المرحلة المقبلة. وهذه الصفقة تكمل سلسلة صفقات سابقة تمضي جميعها في هذا الاتجاه. فمجموعة "دبي كابيتال" مملوكة لحكومة دبي، وبنك "الاتحاد الوطني" الإماراتي، الذي استحوذ على بنك الإسكندرية التجاري والبحري، مملوك لحكومتي دبي وأبوظبي، إلى جانب التواجد التاريخي لكل من بنك أبوظبي الوطني وبنك المشرق، وأخيراً دخول بنك أبوظبي الإسلامي عبر صفقة استحواذ على البنك الوطني للتنمية.

من جهتها، اعتبرت مجموعة "دبي كابيتال" أنّ الصفقة تأتي في إطار جهودها لتأسيس شراكات طويلة المدى في المنطقة، بما يسهم في تحقيق إضافة نوعية لمحفظتها الاستثمارية، خاصة أن "التجاري الدولي - مصر" (CIB) يتمتع بأداء متميز في ظل منافسة شديدة داخل السوق المصرية، مدعوماً بإدارة منظمة وخبيرة. كما من شأن هذه الصفقة أن تعزز قاعدة رأس مال CIB، كما ستوفّر فرصاً واسعة في بيئة حيوية استطاعت أن تتجاوز التحدّيات التي تعرضت لها نتيجة التغيرات في قطاع الخدمات المالية العالمي.

شراكة في التمويل العقاري

وتأتي الصفقة الثانية التي أبرمها البنك التجاري الدولي - مصر (CIB) مع الهيئة الأميركية للاستثمارات الخاصة في الخارج (OPIC) لتسهم في اندفاع البنك بقوة في مجال التمويل العقاري، حيث حصل من الهيئة الأميركية على 1,3 مليار جنيه بهدف التوسّع في خدمات التمويل العقاري، وإتاحة الفرصة أمام محدودي ومتوسطي الدخل للحصول على سكن مناسب. كما جاءت هذه الاتفاقية في إطار خطة الإصلاح العقاري التي تنفّذها الحكومة المصرية والتي تستند إلى تقديم العديد من التسهيلات للمصريين تمكنهم من شراء العقارات والحصول على قروض منازل متميزة.

وحسب الصفقة، فإنّ البنك التجاري الدولي سيقوم بإعادة توزيع مليار جنيه من القرض على عدد من المؤسسات المالية الأخرى المتخصصة في مجال التمويل العقاري، بهدف تنظيم مجموعة من القروض طويلة الأجل للملاك محدودي الدخل. أما بقية المبلغ، وقدره 300 مليون جنيه، فسيتم منحه في صورة قروض طويلة الأجل أيضاً لمتوسطي الدخل على أن يحصلوا على هذه القروض مباشرة من قطاع تمويل العقارات السكنية في البنك، مما يساعد على بناء محفظة أعمال أفضل لهذا القطاع الذي تم تأسيسه مؤخراً. وقال رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لهيئة الاستثمارات الخاصة (OPIC)**روبرت موسبا شير** أن المشروع يهدف إلى خلق نظام توزيع واسع المدى للتمويل العقاري.

ويعتبر التجاري الدولي هذه الصفقة بداية لغزو منظم من جانبه لسوق التمويل العقارية المبشرة بالنمو مستقبلاً، كما أنها تتوافق مع المسؤولية الاجتماعية للبنك ومع سياسات الحكومة المصرية نحو النمو والتطور.■

سوق الثروات الخاصة في المنطقة 3.8 تريليون دولار تنتظر المصارف

كتب دريد عوده:

تعتبر منطقة الشرق الأوسط واحدة من أسرع أسواق الثروات نمواً وازدهاراً في العالم، ليس فقط بسبب الارتفاع المذهل لأسعار النفط على أهمية هذا العامل، بل لأن المنطقة تحوّلت إلى سوق صاعدة بامتياز، وباتت نقطة جاذبة ليس فقط لأموال المنطقة، بل لكبار المستثمرين الدوليين، أفراداً ومؤسسات. وهذان العنصران يُعدّان نقطة تحوّل رئيسية في مسار المنطقة الاقتصادي والاستثماري والمالي.

"الاقتصاد والأعمال" جالت على كبرى بيوتات إدارة الثروة من البنوك العالمية والشركات المالية في جنيف (عاصمة الصيرفة الخاصة في العالم)، ودبي (عاصمة الصيرفة الخاصة في المنطقة)، للوقوف على أحوال هذه الصناعة والاتجاهات الجديدة فيها، وكذلك للوقوف على ستراتيجيات تلك البنوك والشركات ولمعرفة "أين وبماذا يجب على العميل أن يستثمر؟".

من المعروف أن أموال المنطقة العربية، التي كان معظمها يأتي من النفط والإنفاق الحكومي، كانت في السابق تجد طريقها دوماً إلى الخارج لمحدودية منافذ الاستثمار المحلي وارتفاع المخاطر السيادية عليه. ومن المعروف أيضاً أن الاستثمارات الأجنبية في المنطقة كانت تلامس عتبة الصفر للأسباب عينها، إضافة إلى انغلاق الأسواق شبه التام على الاستثمار الخارجي بسبب الكثير من العراقيل والعقبات.

واعتبار المنطقة العربية الآن أحد أسرع الأسواق العالمية من حيث وتيرة تكوين الثروات، يعود بالطبع إلى الخليج، قلبها المالي النابض. فمن المتوقّع أن تنمو ثروات كبار الأغنياء في دول مجلس التعاون، وهم أصحاب الثروات الاستثمارية التي تزيد على مليار دولار، إلى 3,8 تريليون بحلول العام 2012، مقابل 2,1 تريليون دولار العام 2007. ما يعني أن الثروات الخاصة الكبرى في منطقة الخليج ستتضاعف تقريباً في غضون 4 سنوات. وهذا يُعد من المعدلات القياسية عالمياً في تكوين الثروات وتنميتها، إذ إنّ الوثبات الكبيرة التي سجّلتها أسواق الأسهم والثروات في السنوات الأخيرة قادت إلى نمو أصول أصحاب الثروات الكبرى في العالم بنسبة 11 في المئة، وفق ما جاء في تقرير مجموعة OLIVER WYMAN، الذي يشير أيضاً إلى أن هذا النمو سيتراجع إلى نحو 9 في المئة في غضون السنوات الخمس المقبلة بسبب الضربات الموجعة التي تلقتها الأسواق المالية العالمية. وتكفي هذه الأرقام لتبيّن كيف أن الثروات الخاصة في منطقة الخليج هي أكثر نمواً بكثير مقارنة بمثيلاتها العالمية.

اتجاهات صناعة إدارة الثروات

تشهد صناعة إدارة الثروات، بما فيها الخدمات المصرفية الخاصة، في العالم مجموعة من الاتجاهات الجديدة التي ستطبع هذه الصناعة على المديين القصير والمتوسط.

أولى هذه الاتجاهات دخول الصيرفة الخاصة حيّز التجزئة على نطاق واسع، إذ لم تعد خدماتها ومنتجاتها موجّهة فقط إلى العملاء من أصحاب الثروات الكبرى. فقد شرعت البنوك العالمية بتصميم الخدمات والمنتجات المصرفية الخاصة لصغار العملاء، ومن بينها أدوات التوظيف في صناديق الاستثمار على اختلافها والمنتجات المهيكلة على الأسواق وضامنة رأس المال والاستثمارات البديلة، هذا بالطبع على أساس الإدارة بالوكالة من قبل البنك لمحفظة العميل. ويعد هذا أحد أوجه الاختلاف مع إدارة أموال وثروات العملاء كبار المحترفين الذين غالباً ما يشترطون المشاركة الفعلية في إدارة توظيفاتهم.

يعني هذا بشكل أو بآخر، دخول البنوك التجارية على خط الصيرفة الخاصة، خصوصاً البنوك الكبرى التي تملك شبكة فروع واسعة تستعملها كمكاتب للمشورة الاستثمارية والمالية وكنقاط لبيع المنتجات إلى صغار العملاء، كما تملك أيضاً القدرة على تصميم المنتجات وتوظيف الأموال وإدارتها في الأسواق العالمية. يستوجب هذا بالطبع خلق الأطر القانونية والأنظمة اللازمة، جنباً إلى جنب مع تفعيل الرقابة على البنوك وتوسيع نطاقها حيث أصبحت هذه الأخيرة عملياً خارج النطاق الجغرافي للبنوك المركزية، وبالتالي خارج نطاق صلاحياتها. يطرح هذا الأمر على الجهات الرقابية تحديات إضافية لمنع تكرار ظاهرة الـsub-prime التي تسببت مع عوامل أخرى بتبخّر نحو 600 مليار دولار في الأشهر الأخيرة في عملية قرصنة مالية غير مسبوقة، وذلك تحت أنوف البنوك المركزية ومؤسسات التصنيف العالمية وما يُعرف ببيوتات الشفافية وتصنيف المخاطر في العالم.

كما يطرح دخول كبرى بنوك التجزئة في العالم على الصيرفة الخاصة تحديات إضافية على البنوك المحلية، إذ صارت الأولى تنافس هذه الأخيرة ليس فقط على أصحاب الثروات (وهي بالأساس تقبض على ناصية الأمور في هذه الشريحة وتأخذ حصة

الأسد منها)، بل تنافسها أيضاً على شريحة العملاء والمودعين المتوسّطين والصغار، وذلك من باب إعطائهم عوائد أعلى خصوصاً في ظل تدني أسعار الفوائد العالمية.

مصارف الاستثمار تقود السوق

المنحى الآخر الأكثر جدية دخول بنوك الأعمال على مهنة إدارة الثروات والصيرفة الخاصة، وذلك مع ازدياد شهية كبار المستثمرين وتوسّع نطاق عملياتهم الاستثمارية. لقد انتهى زمن تصنيف البنوك الخاصة وفق أحد التصنيفين: الأنغلو–ساكسوني/ الأميركي أو السويسري. بمعنى أن البنوك المنتمية إلى التصنيف الأول تعمل بعقلية بيع المنتجات، فيما تركز البنوك السويسرية على جودة الخدمة والعلاقة الحميمة والمؤنسنة مع العميل. فلا البنوك السويسرية بقيت "سويسرية" بهذا المعنى، بل لحقت بركب بيع المنتجات تكيفاً مع ازدياد شهية العملاء ومواكبة لهم، ولا البنوك الأميركية مثلاً ترغب بتصنيفها كبنوك أميركية تجنّباً لحساسيات سياسية معينة، وكي تتجنّب السمعة السيئة التي لحقت بكبرى المصارف الأميركية جراء الفضائح المالية المعروفة... بل تريد هذه المؤسسات المصرفية والمالية أن تعرّف عن نفسها ككيانات عالمية عابرة للحدود، وهذا تعريف صحيح على أي حال.

لقد ولّى إذاً التصنيف المذكور أعلاه، وحلّ مكانه التصنيف وفق نموذج العمل، لتنقسم البنوك إلى بنوك خاصة محض، وأخرى تعمل وفق النموذج المصرفي الاندماجي Integrated banking model الذي يدمج صيرفة الأعمال، والصيرفة الخاصة وإدارة الأصول ليقدم لكبار العملاء سلّة منتجات وخدمات متكاملة، وتوليفة ستراتيجيات استثمار قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل، مع خلطة عوائد ومخاطر تبعاً لارتفاع العائد، جنباً إلى جنب مع سيناريوهات لإدارة المخاطر وأدوات للتحوّط لإضفاء نوع من الاستقرار والتوازن على المحفظة.

دعاة هذا النموذج يقولون أنه في غضون السنوات القليلة المقبلة، ستختفي البنوك الخاصة غير المرتبطة ببنوك الاستثمار وبشركات المال وإدارة الأصول، أو أن حجمها سيتضاءل إلى حدٍّ كبير. ويلفتون إلى أنه من الاستحالة بمكان الفصل بين الاختصاصات الثلاثة. والبنوك التي تقوم على هذا النموذج الثلاثي، وهي بنوك كبيرة بالأساس، هي التي ستأخذ زبدة قاعدة العملاء أصحاب الثروات الكبيرة.

ممّا لا شك فيه، إزاء هذا التطور، أن الأسواق العالمية ستشهد عمليات حيازة أو دمج بين بنوك الأعمال والبنوك الخاصة، وعملية تملّك شركات إدارة الأصول من قبل البنوك الخاصة الكبرى، تماماً كعمليات الدمج التي حصلت بين البنوك التجارية وبنوك الأعمال خلال السنوات العشر الماضية.

أمّا دعاة نموذج الصيرفة الخاصة المحض، فيحمّلون بنوك الاستثمار مسؤولية الأزمة المالية العارمة التي عصفت بالأسواق المالية العالمية مؤخراً ويدعون إلى صيرفة "خاصة" بكل ما للكلمة من معنى حفاظاً على ثروات العملاء.

المنطقة قطب جذب

المتغيّرات آنفة الذكر، خصوصاً ما يتعلّق بدخول مصارف الأعمال على الخط، لها أثرها المباشر على المنطقة وتحديداً على صناعة إدارة الأصول والثروة. فقد تحوّلت هذه المصارف بشكل أو بآخر إلى قاطرة استثمارات كبار المستثمرين العالميين في المنطقة، وذلك عن طريق تصميم منتجات مهيكلة أو مركّبة على أسواقها أو قطاعاتها الناهضة بالتعاون مع كبرى شركات المال والاستثمار وإدارة الأصول المحلية، ما يعطي هذه الأخيرة أفقاً أوسع تطلّ به ولو بطريقة غير مباشرة على كبرى بيوتات المال والاستثمار في العالم.

الأسواق العالمية ستشهد عمليات حيازة أو دمج بين بنوك الأعمال والبنوك الخاصة

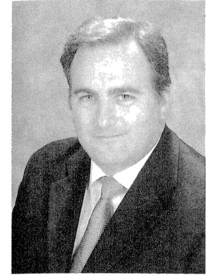
وإذا كانت هذه الشركات المالية قد لعبت، ولا تزال، دوراً حيوياً في تعبئة السيولة المحلية وإيجاد منافذ الاستثمار لها، فإنها باتت تلعب، إلى جانب بنوك الأعمال العالمية الكبرى، دوراً أساسياً في "بيع" المنطقة إلى الخارج كأصل استثماري أساسي (Asset class) في محفظة كبار المستثمرين العالميين.

لا يأتي كل هذا من فراغ، فقد نجحت المنطقة في التحوّل إلى سوق تتمتّع بسمات السوق الصاعدة، شأنها في ذلك شأن الهند والصين والبرازيل وروسيا ونمور جنوب شرق أسيا، أو هي على الأقل على طريق التحوّل إلى سوق صاعدة بامتياز. فالفورة النفطية الجديدة التي تشهدها المنطقة حالياً تترافق مع، أو تُترجم إلى نهضة اقتصادية وعمرانية شاملة تطال مختلف القطاعات بما فيها البنى التحتية، والإنشاءات والعقار، والمال والمصارف وغيرها، لتوفّر بذلك فرصاً استثمارية كثيرة ومجزية. وما يميّز الفورة النفطية الحالية عن فورة السبعينات أنها تأتي في ظل نضوج القطاع الخاص العربي، وقيادته لمسيرة النهوض الاقتصادي في ظل برامج إعادة الهيكلة والخصخصة في غالبية دول المنطقة، في حين أن فورة السبعينات كانت بقيادة الحكومات. وما يميّزها أيضاً أنها تأتي في ظل نمو أسواق المال في المنطقة ونضوج الكثير منها لناحية الهيكليات والنظم واللاعبين الأساسيين أي صانعي السوق، واكتسابها المزيد من العمق على مستوى المنتجات والأدوات.

وعليه، فقد نما اتجاه مطّرد لاستثمار أموال وثروات المنطقة، الخاصة والسيادية، محلياً. ويعود ذلك لأسباب عدة، من بينها تضييق الخناق على أموال الأفراد العرب بحجة تجفيف مصادر تمويل الإرهاب، ومؤخراً تضييق الخناق على الصناديق السيادية في أوروبا والولايات المتحدة بحجة أنها "غول" استثماري قد يسيطر على كبرى الشركات العالمية أو القطاعات الستراتيجية. وهنا تبرز ثنائية غربية تدعو الدول العربية إلى فتح أسواقها وتحرير تجارتها وخدماتها وقطاعاتها، في حين تعمد إلى إقفال أسواقها في وجه الاستثمارات العربية. ولكن السبب الرئيسي لاستثمار أموال المنطقة محلياً يكمن في فرص الاستثمار الدسمة جداً والتي يقل مثيلها في العالم. فأسعار أسهم الشركات الخليجية والعربية عموماً منخفضة جداً في رأي معظم خبراء السوق، في حين تصل أسعار الكثير من أسهم الشركات الأوروبية والأميركية إلى مستوى الإشباع. والأمر نفسه ينطبق على أسهم الكثير من الشركات في الهند والصين وغيرهما. ويُعد هذا من الأسباب الرئيسة التي تدفع بالمستثمرين العالميين المحترفين والمحنّكين لاقتناص الفرصة والاستثمار في أسهم الشركات الخليجية في "هذا الوقت المثالي".

ولمّا كان من المتعارف عليه في عالم المال والاستثمار أن البنوك العالمية هي الـ First comers إلى الأسواق الصاعدة، وأنها الباب الطبيعي الذي يدخل منه المستثمر الأجنبي والجهة "الموثوقة" التي يتعامل معها، فإن تلك المصارف – وبالنظر إلى فرص الاستثمار الهائلة في المنطقة – تسعى إلى تعزيز وجودها هنا واستقدام المزيد من مدراء الثروات. وسيكون لذلك بالطبع أثر كبير على تطوير صناعة إدارة الثروة والأصول في البلدان العربية التي لا تزال في بداياتها.■

دويتشه بنك
حضور قوي في الشرق الأوسط


مارك هيرست

"شغف الإنجاز". تحت هذا الشعار، تحوّل دويتشه بنك لإدارة الثروات الخاصة على مرّ السنين إلى أحد أكبر اللاعبين العالميين في صناعة الصيرفة الخاصة، حيث يدير أصولاً، بلغت في الربع الأول من هذا العام، 182 مليار يورو.
"هذا الشعار هو عصب هذه المؤسسة بالفعل ويجري في عروقها وكامل مفاصلها"، يقول مارك هيرست Mark Hirst، رئيس منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في دويتشه لإدارة الثروات الخاصة. ويضيف: "وبفضل هذا الشغف، نجح البنك في استقطاب فريق مكوّن من ألمع الكفاءات في العالم في مجال الصيرفة الخاصة وإدارة الثروات والأصول".

يُعد فريق مدراء الثروات والمستشارين الماليين مكمن قوة "دويتشه بنك"، هذا العملاق المصرفي الألماني. وقد نجح هؤلاء في صناعة مكمن قوة آخر للبنك، يتمثّل بمنصة منتجات وخدمات هي من بين الأكبر والأكثر تنوّعاً وتكاملاً في العالم.

منتجات لكل العملاء

يقدّم "دويتشه بنك لإدارة الثروات الخاصة" مجموعة كاملة من الحلول الاستثمارية لتعظيم إمكانات الاستفادة من كل فئات الأصول من الأسهم ومنتجات الدخل الثابت ومضمونة رأس المال، إلى الاستثمارات البديلة، إضافة إلى باقة من المنتجات الإسلامية والمنتجات المركّبة.

وعبر شركة إدارة الأصول التابعة DWS Investments ، يقدّم "دويتشه" مجموعة من صناديق الاستثمار الموجّهة إلى منطقة الشرق الأوسط، بينها صناديق DWS نور الإسلامية التي تطرح مختلف فئات الأصول والسلع، وفرصاً استثمارية إقليمية متوافقة مع الشريعة.

ويشير هيرست أن لدى البنك سلّة ستراتيجيات تمكّنه من تلبية متطلّبات وأهداف العملاء، كلّ وفق شهيته الاستثمارية، ومساعدتهم في خيارات الاستثمار المربح والآمن، وتوفير المنتجات الإسلامية للذين يريدون حلولاً تتوافق مع الشريعة. ويقول: "لـ "دويتشه بنك" قدرة متميّزة ومكانة قوية لخدمة العملاء الأثرياء من المنطقة. ونحن نملك مقاربة كلية في السعي لفهم متطلبات أصحاب الثروات الكبيرة والعمل على تحقيقها، سواء تعلّق الأمر بأعمالهم أو احتياجات ثرواتهم، وبإمكاننا البناء على خبراتنا الاستثمارية العالمية لهندسة الحلول المناسبة لهم".

يُذكر في هذا السياق، أن وحدة إدارة الثروات في البنك تتعاون بشكل وثيق مع الوحدات الأخرى مثل وحدة الأسواق العالمية والصيرفة الشاملة من أجل توفير خدمة كاملة للعميل.

وعن كيفية مماشاة البروفيل الإستثماري القوي للعملاء العرب الذين غالباً ما يلجأون إلى منتجات وخدمات أطراف ثالثة غير بنوكهم التقليدية، والذين تغلب عليهم سمة التبضّع من جهات عدة (Shop-around)، يوضح هيرست أن لدى البنك منتجات متنوّعة وحلولاً شاملة تخوّله إرضاء كافة شرائح العملاء، من المستثمرين المحافظين إلى العملاء الذين لديهم شهية على الأرباح العالية، وبالتالي على المجازفة والمخاطرة.

ويقول: "نحن لدينا منتجات كثيرة نفخر بها، لكن الأهم هو أننا نهندس حلولاً لتلبية الاحتياجات الخاصة لكل عميل، ووضع خطط مناسبة لتحقيق أهدافه الشخصية والاستثمارية. فأولوية زيادة الثروة، أو الحفاظ عليها، أو تأمين انتقالها، تختلف بين عميل وآخر، ووفقاً لذلك تختلف الستراتيجيات التي نبنيها. وما يميّزنا عن غيرنا هي قدرتنا على خلق وتنفيذ خطط مفصّلة لتلبية المتطلّبات الكلّية لكل عميل".

ويلجأ "دويتشه بنك" إلى مزيج من المنتجات المصنّعة لديه، وإلى منتجات أطراف ثالثة، لوضع الستراتيجيات الملائمة للعملاء. وهذه الطبخة من المنتجات المتنوعة والمعروفة بـ"الهندسة المفتوحة"، هي لضمان أن يحصل العميل على أفضل صيغ وحلول الاستثمار، وهذا أهم بكثير من الحصول على منتج بعينه.

ويستخدم "دويتشه بنك" التكنولوجيا المتقدّمة لتوصيل خدماته الراقية إلى العملاء وتوفير خبراته في الأسواق العالمية لهم. وفي هذا الصدد يقول هيرست: "نحن نرى في التكنولوجيا عنصراً مهمّاً جدّاً يمكّننا من تلبية احتياجات عملائنا. في ما يتعلّق بإدارة الثروات، تساعدنا التكنولوجيا مثلاً على بناء محافظ استثمارية مبتكرة ومتطوّرة جداً تجمع أصولاً عالمية مختلفة لخفض المخاطر وزيادة الدخل. كما أنّها تساعدنا في مجال توفير التقارير الإلكترونية الآمنة للعملاء حول أداء ونتائج محافظهم، وتحديث هذه المعلومات بشكل يومي كي يكونوا على اطّلاع مستمر على ما يجري لاستثماراتهم وتوظيفاتهم".

بنوك الإستثمار على الخط

ويرى هيرست أن المنافسة أصبحت أكثر حدّة وشراسة في السوق، وباتت أحد المعالم البارزة في صناعة إدارة الثروات، وهذا يعني أن مديري الثروات يجب أن يتميّزوا عن منافسيهم ويتخطّوهم كي يتمكّنوا من تحقيق نجاح طويل الأمد. ويقول: "هنا نرى بوضوح منحىً في هذه الصناعة؛ وهو أن العملاء الذين يتصدّرون قائمة أصحاب الثروات الكبرى، أي الذين يريدون أن يستثمروا مبالغ بـ 100 مليون دولار وما فوق، يبحثون باستمرار عن مدراء ثروات مرتبطين بقوة مع بنوك استثمارية. وخلال


JAQUET DROZ

خمس سنوات من الآن، ستكون البنوك المرتبطة ببنك استثمار، الوحيدة التي سيكون بإمكانها خدمة هذه الفئة من العملاء الكبار". ويؤكّد في هذا السياق، أن "دويتشه بنك" كان من أولى بنوك الاستثمار التي فتحت مكاتب لها في المنطقة، خصوصاً أن حاجات العملاء العرب، كغيرهم من العملاء في العالم، أصبحت في غاية التعقيد والتطلّب، وعلى البنوك التي تدير الثروات أن تبرهن عن فهم عميق لتطلعات وتوقعات العملاء. ويضيف أن "دويتشه بنك" يتمتّع بمكانة صلبة في أسواق المنطقة، وبقدرة كبيرة على القيام بتوليفة استثمارية تجمع بين الاستثمارات التقليدية والأصول البديلة واستخدام تقنيات مركّبة حديثة تعطي العملاء حلولاً مالية واستثمارية شاملة.

أفضل استراتيجيات الاستثمار

بقيت الأسواق الصاعدة رافعة النمو في الاقتصاد العالمي، تمثّل نحو 75 في المئة من إجمالي النمو العالمي، بينها 50 في المئة للصين والهند وحدهما. وكان للطلب المتزايد على السلع في البلدان النامية أثر على الأسعار، حيث مثّل الطلب على النفط والمعادن من قبل الاقتصادات الصاعدة نحو 90 في المئة من الطلب العالمي على مدى السنوات الخمس الأخيرة، مع الإشارة إلى أنّ تلك الاقتصادات تتمتّع بمعدّلات ادّخار عالية جداً، مع تسجيل فائض في الحساب الجاري. ويرى **هيرست** أنه "بالنظر إلى كلّ تلك العوامل، نستمر بإثقال المحافظ بمنتجات الأسواق الصاعدة، إذ إنّ أداء أسواق الأسهم فيها سيظل متفوّقاً على الأسواق المالية العالمية الرئيسية مجتمعةً. لكن هذا الأداء سيصبح أكثر تغيّراً، بمعنى أن البلدان التي تشهد نمواً بنيوياً ولديها أسواق أسهم ناضجة (دول BRIC)، واستثمارات في البنى التحتية وتحرير أسواق (الصين والهند)، وإصلاحات (المكسيك)، ستظلّ أكثر جاذبية ولوقتٍ طويل".

"أمّا الاقتصادات الأضعف بنيوياً ولديها عجز في الحساب الجاري (الأرجنتين وفنزويلا وبعض بلدان أوروبا الشرقية)، فستكون أقل جاذبية". ويوضح أن من بين الدول المنتجة للسلع تُعد البرازيل الأكثر جاذبية للمستثمرين نظراً لقاعدة إنتاجها السلعي الواسعة جداً، ولبنيتها التصديرية المتنوّعة. أضف إلى ذلك أنّ هناك، كمنحى استثماري، اهتماماً واضحاً وكبيراً بالصناعات الزراعية والغذائية في الوقت الراهن.

لدى البنك سلّة استراتيجيات لتلبية متطلّبات وأهداف العملاء، كلّ وفق رؤيته الاستثمارية

خفض المخاطر

تبقى مسألة تعزيز وتطوير نظم إدارة المخاطر من بين التحديات الأساسية التي تواجه بيوتات إدارة الثروات، خصوصاً أن العملاء الكبار يبحثون عن عوائد ثابتة على استثماراتهم المحفظية. وعليه، فإنّ على البنوك العمل على إدارة التذبذب المطّرد في الأسواق والتكيّف مع الأنظمة والتشريعات المالية المتزايدة. وهناك نقطة مهمة، بحسب **هيرست**، هي أن على مديري الثروات الرد على الحساسية المتزايدة لدى الجمهور حول مدى أخلاقية بعض الاستثمارات، مثل الاستثمار بالسلع الحسّاسة جداً وسريعة التأثر بحركة الأسواق، والمعروفة بـ Soft commodities.

خدمات للمستثمرين المؤسسيين

يُعد دويتشه بنك أيضاً من البنوك السبّاقة في تقديم الحلول العالمية إلى المستثمرين المؤسسيين من منطقة الشرق الأوسط، وذلك عبر تزويدهم باستراتيجيات متنوّعة تستخدم كافة فئات الأصول، من منتجات الدخل الثابت، إلى الأسهم وصناديق التحوّط، إلى صناديق الاستثمار بالعقار والبنى التحتية. وكلها خارج المنطقة. لكن وبطلب من المستثمرين في الشرق الأوسط، يدرس البنك إمكان إنشاء صناديق تستثمر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بشكل أساسي.

وفي هذا المجال، تقول المديرة الإدارية ورئيسة الأعمال المؤسسية في DB Advisors، التابع لمجموعة دويتشه بنك، **رولفن كويبرز Roelfin Kuijpers** أنّه بالنظر إلى خبرة البنك الرائدة في صندوق REEF التابع له والذي يُعد الصندوق الاستثماري الأكبر في العقار عالمياً، "سُئلنا من قبل مؤسسات شرق أوسطية عن إمكان طرح صندوق استثماري في البنى التحتية في منطقة MENA، وكذلك صندوق عقاري. وإلى ذلك، ندرس إمكانية طرح صناديق استثمار في الشركات غير المدرجة ومنها تلك الناشطة في مجال الطاقة المتجدّدة وفي أنشطة أخرى تتعلّق بالمتغيّرات المناخية. ونحن نعمل حالياً على هذه الصناديق".

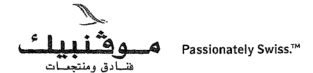
المنطقة على أجندة المستثمرين

في ظل التطورات الاقتصادية الإيجابية التي تشهدها المنطقة، برز مؤخّراً اهتمام متزايد من قبل المستثمرين الدوليين الأفراد والمؤسسيين للاستثمار فيها. وتقول **كويبرز**: "نحن نرى ذلك بوضوح خصوصاً في أوساط المستثمرين المؤسسيين. لكن هناك نقصاً كبيراً على مستوى استراتيجيات الاستثمار المؤسسي في أسواق المنطقة، التي من شأنها تشجيع هؤلاء على المجيء بقوة. ونحن في "دويتشه بنك" نأمل أن نسدّ هذا النقص عبر طرح مثل هذه الاستراتيجيات".

وتجدر الإشارة هنا، إلى أن البنك يدير عدداً من الصناديق العالمية التي تستثمر في الشركات غير المدرجة وفي الأسواق الصاعدة، وهذه الصناديق تستثمر في قطاع الشركات غير المدرجة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وعليه، فإن المنطقة حاضرة بقوة في استثمارات "دويتشه بنك" عبر الصناديق المذكورة.

ويستهدف البنك بشكل أساسي قطاعي العقار والبنى التحتية، اللذين يزخران بالفرص المغرية ويهمّان المستثمرين المؤسسيين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتؤكّد **كويبرز** أنّ الصناديق التي يدرس البنك طرحها ستكون موجّهة إلى المستثمرين شرق أوسطيين والعالميين على السواء، وسيديرها REEF نظراً لخبراته الاستثمارية العقارية المتراكمة. وينظر هؤلاء المستثمرون بثقة كبيرة إلى "دويتشه بنك" نظراً لصلابته المالية وتصنيفه (AA)، وكونه يضع قدراته الكبيرة وخبراته العالمية تحت تصرفهم.

وتلفت **كويبرز** إلى أن العملاء العرب عموماً يريدون الاستثمار بمختلف فئات الأصول: الشركات العالمية أو الآسيوية غير المدرجة، والشركات ذات الرسملة السوقية الصغيرة، والمنتجات ذات الدخل الثابت، والسندات الأوروبية، وصناديق التحوّط المُدارة من مدير واحد أو صندوق صناديق... أي كل المنتجات والحلول التي يوفّرها DB Advisors للمستثمرين المؤسسيين في العالم الذين يتطلّعون إلى أداء ثابت وطويل الأمد، والعملاء العرب لا يقلّون شأناً عن هؤلاء المستثمرين المحترفين. ■





لا أحد يعمل بجهد ودقة للتأكد من إتمام مناسبتك على أعلى المستويات أكثر من فنادق ومنتجعات موفنبيك. نتفوق بإستيعاب حاجات ضيوفنا وتأمين أفضل الخدمات من البداية حتى النهاية. تُقدّم خدماتنا بضيافة سويسرية عريقة. لإجتماعات رجال الأعمال أو المناسبات، لديك أكثر من ٦٠ منطقة من الدرجة الأولى في العالم لراحة إختيارك.
لمزيد من المعلومات الرجاء زيارة موقع www.moevenpick-hotels.com
ثم الضغط على Meet & Dine.

موفنبيك هوتلز آند ريسورتس مانجمنت منطقة حرة-ذ.م.م.
برج شذى، الدور ٣٩، مكتب ٣٩٠٣
ص.ب. ٥٠٠٥٩٠ – مدينة الإعلام، دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف ٢٧ ١٩ ٣٦٧ ٤ ٩٧١+، فاكس ٨٨ ٢٦ ٣٦٧ ٤ ٩٧١+
sales.mhr.dubai@moevenpick.com

www.moevenpick-hotels.com

إجتماعات عالمية + دعم محلي.

"كريدي سويس" فلسفة المصرف الخاص الشامل


برونو ضاهر

يُعد كريدي سويس Crédit Suisse أحد أعمدة صناعة الخدمات المصرفية الخاصة في العالم، وواحداً من كبار صانعي اتجاهاتها الجديدة، بحيث لا يُمكن الحديث عن تلك الصناعة من دون الحديث عن هذا المصرف الخاص العريق الذي ترك بصماته عليها على امتداد العقود. وإذا كان البنك قد جعل سويسرا منطلقاً لعملياته في البلدان قاطبة، فإنّ منطقة الشرق الأوسط تُعد من الأسواق الستراتيجية التي يركّز عملياته فيها ليستقطب العملاء من أصحاب الثروات الكبرى.

"الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس كريدي سويس- الشرق الأوسط برونو ضاهر، وهنا الحوار:

■ **ما هي الاتجاهات العالمية الرئيسية التي تحدّد ملامح صناعة الصيرفة الخاصة اليوم، والتي من شأنها أن تُغيّر طريقة عمل ومنهجية تعاطي مدراء الثروة مع عملائهم؟**

□ ثمّة العديد من الاتجاهات الجديدة التي بدأت تفرض ذاتها على المصارف الخاصة وبيوتات إدارة الثروات. ونحن في "كريدي سويس" مؤهّلون جيداً للردّ على هذه التطورات والتحدّيات نظراً لنموذج أو فلسفة العمل المتكامل التي نأخذ بها. ومن بين تلك الاتجاهات الرئيسية الجديدة أن العملاء المطّلعين يطلبون من البنك سلّة كاملة من المنتجات والخدمات، كما يتوقّعون من بنوكهم حلولاً وخبرات تكون على مقاس احتياجاتهم الاستثمارية والمالية الخاصة، وتكون بالطبع ذات قيمة مضافة وميزات تفاضلية. وبالتالي، فإنّ البنوك شرعت بالتكيّف مع تلك المتطلّبات، وعملت على نقل التركيز على أصول العميل القابلة للاستثمار إلى مقاربة أشمل لثروته من مختلف النواحي بما فيها الديون أو المستحقات، والأصول العينية (غير السائلة)، كالعقارات والاستثمارات البديلة، أو شراء الأسهم في الشركات غير المدرجة.

وثمّة تطور أو منحى آخر وهو أن البنوك الخاصة العالمية شرعت ببناء وتطوير قدرات الأونشور، أي التواجد المباشر في الأسواق العالمية الرئيسية لتكون أقرب إلى العملاء ولخدمتهم بشكل أفضل. إلا أنّه في ظلّ المنافسة الكبيرة في السوق، على البنوك أن تنقل مقاربتها من نظرة ضيّقة قائمة على أصول العملاء إلى نظرة أوسع وأكثر شمولية تقوم على تقييم احتياجاتهم الخاصة والمحدّدة، وذلك من خلال تطوير عروض وفق تلك المتطلّبات.

■ **في ظل هذه التطورات، ما هي التحديات التي تواجهكم كبنوك خاصة وكمدراء ثروات خصوصاً لناحية الحفاظ على العملاء؟**

□ أحد التحديات الحقيقية قلّة الكفاءات والموارد البشرية، إذ ثمّة منافسة كبيرة بين المصارف عليها. لكنّنا بقينا كـ"كريدي سويس" من أرباب العمل المفضّلين، وتمكنّا من تحقيق أهدافنا على هذا الصعيد، رغم أنّ ذلك شكّل تحدّياً جدّياً لكلّ المصارف خلال العام الماضي، خصوصاً في ظلّ التطورات المتسارعة في صناعة الصيرفة الخاصة والتي باتت تتطلّب نوعاً مختلفاً من الكفاءات إلى حدّ معيّن.

"كريدي سويس" بقي نقطة جذب لمدراء العلاقات بالزبائن خلال العام 2007، ونجحنا باستقطاب مدراء جدد. وحتّى العام 2010، تقضي خطتنا بتوظيف 1000 مدير علاقات إضافيين في العالم. أمّا بالنسبة للمدراء الحاليين، فإنّ بيئة العمل في "كريدي سويس" توفّر فرصة فريدة لنا لتعزيز نموّنا وتسريع وتيرته، ومكانتنا القوية في السوق تُمكّنهم من الحصول على أصول إضافية من العملاء الحاليين واستقطاب عملاء جدد.

■■

ضاهر: محافظ الثروات السيادية تعزّز استقرار الأسواق المالية

■■

عين مفتوحة على المنطقة

■ **كيف تقيّمون في "كريدي سويس" صناعة إدارة الثروة في منطقة الشرق الأوسط؟ وكيف تخطّطون لملاقاة الفرص الكبيرة فيها؟**

□ نحن نرى بكل وضوح أنّ منطقة الشرق الأوسط هي من المناطق الأكثر والأسرع نمواً لصناعة إدارة الثروات. لذا تمرّ الصيرفة الخاصة هنا بمرحلة تحوّل هيكلي أو بنيوي، فالطلب متزايد على خدمات المشورة حول التمويل، وحول إدارة وتعظيم الثروة. وكبار أصحاب الثروات في الشرق الأوسط على دراية تامة بما يحصل في العالم، وهم يديرون ثرواتهم الخاصة سواء كانت موروثة أم مكتسبة بالطريقة نفسها التي يعتمدها المستثمرون المؤسسيون في المنطقة.

في الماضي، الاستثمار بالمنتجات "المعروضة على الرف" إذا جاز التعبير، كان هو القاعدة أو السمة الغالبة على الأسلوب الاستثماري للعملاء، لكن الزمن تغيّر وبات العملاء يطلبون من البنوك حلولاً مبتكرة وفق توظيفات ستراتيجية وتكتيك للأصول، ووفق ستراتيجيات محدّدة وذكية للمحافظ.

أمّا كيف نردّ على كلّ ذلك، فأنا أؤكّد أن "كريدي سويس" ليس غريباً عن المنطقة، فلنا فيها تاريخ طويل وتواجد عريق ونفهمها

جيّداً. وأعتقد أنّنا مهيّئون جداً للاستفادة من الإمكانات الهائلة للمنطقة، وخدمة عملائنا بأفضل السبل وإفادتهم عن طريق وضع كلّ قدرات وخبرات مؤسستنا وعملنا المصرفي الشامل والمتكامل في خدمتهم.

المقاربة الشاملة

■ كيف تقومون بهيكلة نشاط إدارة الثروة في منطقة الشرق الأوسط لخدمة عملائكم بشكل أفضل؟

□ أسلوب عملنا المصرفي الشامل والمتكامل الذي يجمع بين صيرفة الاستثمار، والصيرفة الخاصة، وإدارة الأصول، يمكّننا من تقديم سلّة كاملة من المنتجات المالية والخدمات والحلول المبتكرة لعملائنا في الشرق الأوسط أسوة بباقي العملاء في العالم. وبالفعل، أين ما تواجد عملاؤنا بإمكانهم الاستفادة من منصة خدماتنا المصرفية الفريدة والمتكاملة التي تتيح لنا تزويدهم بمروحة واسعة جداً من الفرص الاستثمارية الجذّابة والمربحة بما فيها كل فئات الأصول وستراتيجيات الاستثمار والعملات الرئيسية.

إذاً، نشاط إدارة الثروات في "كريدي سويس" له مقاربة كلّية وشاملة لتلبية احتياجات العملاء. ومن خلال خدمات المشورة المهيكلة على قياس كلّ عميل، بإمكاننا فهم حاجاته الاستثمارية ومتطلباته المالية الخاصة فهماً عميقاً وشاملاً وتقديم خدمات مشورة عالية الجودة وتصميم ستراتيجيات استثمار وحلول له.

هذه المقاربة الشاملة لا تمكّننا من التركيز الدؤوب على حاجات ومتطلّبات العملاء وحسب، بل تميّزنا بالفعل عن اللاعبين الآخرين في السوق. ومن خلال الجمع بين مختلف الأشكال المصرفية والمالية التي ذكرت، ومن خلال انتشارنا العالمي الواسع، نحن نضع أفضل فرص الاستثمار في العالم في متناول العملاء المحليين، وهذه ميزة إضافية لـ "كريدي سويس". فالعملاء عموماً يبحثون اليوم عن التكامل، وبالتالي يبحثون عن مؤسسات مصرفية قادرة أن توفّر لهم سلّة متكاملة من الخدمات من مصدر واحد. بالطبع من المستحيل أن تكون المزوّد الأول للمنتجات في كافة المجالات في وقت واحد، بل من المهم أن تكون المزوّد الأول والريادي للحلول المالية المتكاملة، وهذا ينطبق على كريدي سويس.

■ ما هي ستراتيجياتكم المحفظية في المنطقة لناحية توزيع الأصول: الأسهم، السندات، الاستثمارات البديلة، المنتجات الإسلامية...؟ أين تكمن برأيكم الفرص المجدية، وفي أية قطاعات تحديداً؟

□ في المبدأ، المحافظ منوّعة لتوزيع المخاطر وتنويع مصادر الدخل. وتوزيع الأصول يتم وفق البروفيل الاستثماري الخاص لكل عميل وأفق المجازفة لديه. فنحن نصمم المحافظ وفق أهداف العميل الذي نصغي جيداً إليه ونقدّم له، بالإضافة إلى المنتجات والحلول، النصح والمشورة. فهدفنا الأول هو حماية العميل والعمل على تنمية ثروته. والمحافظ تُدار إمّا بتصرّف من قبل البنك لصالح العميل، أو بالمشورة من قبل العميل وبمساعدة مستشار مالي. وفي كلتي الحالتين تضم المحفظة المنتجات الخاصة التقليدية (أسهم، سندات، وعملات) والاستثمارات البديلة (كالأدوات المركّبة وصناديق التحوّط وغيرها).

عراقة وتجدّد

■ ما هي ميزتكم التفاضلية والتنافسية عن باقي البنوك العالمية الخاصة التي لديها ما لديكم من انتشار عالمي ومنصة منتجات كبيرة وقدرة على تصميم ستراتيجيات استثمارية آمنة ومربحة؟

□ ما يميّزنا عن باقي اللاعبين الكبار هو قدرتنا الفعلية على إيجاد حلول مالية واستثمارية مبتكرة، وليس من باب القول فقط. فلـ "كريدي سويس" سجل راسخ وعريق على مستوى تطوير منتجات وخدمات جديدة لتلبية الاحتياجات المتغيّرة للعملاء. وغالباً ما نرسم الاتجاهات الجديدة في الأسواق المالية العالمية من خلال خطواتنا المتقدّمة والريادية. وعملاؤنا يُثمّنون عالياً قدرتنا على الابتكار، وتجربتنا الرائدة، وخبرتنا التي نستخدمها لتقديم قيمة مضافة لهم.

هذا المزيج من العراقة والقدرة على الابتكار المتواصل هو جوهر ما تمثّله علامة أو اسم "كريدي سويس". فـ "كريدي سويس" من أقدم البنوك في العالم. ومكامن القوة التي بنيناها على مدى العقود تشمل الثبات، والخصوصية، والخدمات المصرفية الخاصة الشاملة المؤنسنة والمفصّلة على قياس العملاء.

■ هل لا يزال بإمكاننا رسم خط بياني واضح يفرّق ما بين الأسلوب المصرفي الخاص السويسري والأسلوب الأنغلو- ساكسوني/ الأميركي؟ وأيّ منهما يفضّله العملاء العرب؟

□ الحاجات الاستثمارية والمالية تختلف بين عميل وآخر، حتّى داخل المنطقة أو البلد الواحد. لذا ليس هناك أسلوب واحد في الصيرفة الخاصة يلائم كلّ العملاء، وعلى وجه الخصوص العملاء من الشرق الأوسط.

العلاقة بالعميل مسألة شخصية وعلاقة خاصة وحميمة: هكذا يفهم "كريدي سويس" الصيرفة الخاصة. وكبنك خاص عالمي شامل، يعمل البنك كلّ المستطاع لتقديم خدمات ذات جودة عالية جداً للعملاء وإيجاد أفضل الحلول الملائمة لاحتياجاتهم وتوقّعاتهم.

■ كم تبلغ الأصول تحت الإدارة لدى "كريدي سويس"؟

□ يبلغ مجموع الأصول التي يديرها البنك 1,38 مليار فرنك سويسري، كما في نهاية مارس 2008.

المحافظ السيادية عامل استقرار

■ ماذا عن نشاط "كريدي سويس" بالنسبة للثروات المؤسسية والمحافظ السيادية؟ كيف تنظرون إلى هذه المحافظ في ظلّ اللغط الذي حصل مؤخّراً حولها؟

□ على مدى السنوات، كان لـ "كريدي سويس" مستثمر رئيسي من الشرق الأوسط هو مجموعة العليّان. مثل هؤلاء المستثمرين الستراتيجيين هم في غاية الأهمية للبنك من نواح عدّة. نحن نرحّب بالمستثمرين من ذوي النظرة والأفق الاستثماري الطويل، والذين يهتمون بشراء أسهمنا مثمّنين أنموذجنا في العمل المصرفي الشامل والمتكامل.

ومن جهة الثروات السيادية، نحن نعتقد أن الأسواق المفتوحة والاقتصادات الحرّة تعطي أفضل النتائج للمساهمين وحملة الأسهم. ولذا ننبّه صانعي القرار إلى ضرورة أن يحرصوا على ألا يحرموا بلدانهم واقتصاداتهم من رؤوس الأموال التي قد يحتاجون إليها في المستقبل. بمعنى أن أي تدخل لإيجاد الأطر القانونية اللازمة لهذا القطاع أو ذاك، سواء على المستوى المحلي أو العالمي، يجب أن يستند إلى أفضل الممارسات الرقابية لناحية الوضوح والشفافية، والتشاور، والتقييم والجدوى الاقتصادية. ونحن نعتقد جازمين أن الصناديق والثروات السيادية كان لها دور كبير خلال الأشهر الماضية في تعزيز ودفع الأسواق المالية، وليس إشاعة عدم الاستقرار فيها. ■

Citi Private Bank
الشراكة الكاملة مع العملاء


محمد العزب

يعتبر مصرف "سيتي للخدمات المصرفية الخاصة" (Citi Private Bank) رقماً صعباً على خريطة الصيرفة الخاصة في العالم، وهو جزء من قطاع إدارة الثروات العالمي في "سيتي"، الذي يضم أيضاً كلاً من "سميث بارني"، و"سيتي لمستشاري الثروات"، و"سميث بارني لأبحاث الأصول العالمية". وبحسب أرقام العام 2006، يدير هذا القطاع أصولاً تبلغ نحو 1,44 تريليون دولار، ويضم 550 مصرفياً خاصاً وأكثر من 13ألف مستشار مالي، ما يجعل "سيتي" ثاني أكبر مصرف خاص في العالم، مع رقعة انتشار دولي في أكثر من 110 دول.
أمّا في منطقة الشرق الأوسط، فلا يقلّ تواجد "سيتي" أهميةً، فالبنك حاضر في المنطقة منذ قرابة الـ 50 عاماً، ولديه شبكة انتشار (30 فرعاً) في معظم الأسواق الإقليمية الرئيسية، بما فيها: الإمارات، مصر، قطر، الكويت، الأردن، البحرين، لبنان، الجزائر، تونس والمغرب.

يستند مصرف "سيتي للخدمات المصرفية الخاصة" CPB إلى الثقل الكبير للمجموعة الأم على الساحة المصرفية والمالية الدولية، ما يُمكنه من جعل الأسواق العالمية وفرص الاستثمار فيها في متناول عملائه من أصحاب الثروات الكبار، ولهذا العامل أهمية متزايدة في صفوف العملاء العرب من ذوي الملاءات العالية نظراً لاتساع أفقهم الاستثماري الذي بات يشمل، إضافة إلى الأسواق العالمية التقليدية التي دأبوا على الاستثمار فيها كأوروبا والولايات المتحدة، الأسواق الصاعدة الأخرى كالصين والهند وغيرهما.

يقول **محمد العزب**، المدير التنفيذي لـ CPB في دولة الإمارات، "إن مكامن قوة المصرف لا تقتصر على ذلك، فـ CPB يتبنّى مفهوم الإدارة الشاملة للثروات حيث يلعب دور المستشار المالي الموثوق والمحايد في عملية هيكلة الثروة وخلق الأطر القانونية والاستثمارية المناسبة وفق التوقعات المستندة إلى الدراسات المعمّقة التي يجريها على الأسواق العالمية وعلى مختلف قطاعات الاستثمار لرصد وانتقاء الفرص المجزية فيها".

ويضع المصرف تحت تصرّف عملائه منصّة منتجات مجموعة "سيتي" في مختلف أنشطتها المصرفية والمالية والاستثمارية، ويقدّم هذه الباقة الكثيفة من المنتجات وفق حاجات وأفق استثمار كل عميل، وبالاستناد إلى استعدادات المجازفة لديه.

وعلى الرغم من ضخامة تلك المنصة وتنوّعها، إلا أنّ ذلك لا يمنع CPB من وضع منتجات أطراف ثالثة في تصرّف العملاء متبنّياً بذلك "مبدأ الهندسة المالية المفتوحة". ويقول **العزب**: "نحن حياديّون جداً في ما يتعلّق بالمنتجات الاستثمارية، إذ أنّنا لا نسعى فقط إلى ترويج منتجاتنا في أوساط العملاء، بل ننتقي المنتجات الأفضل في السوق ولو كانت من مصارف منافسة، فمصلحة العميل فوق كلّ اعتبار".

يذكر أن CPB لا يملك صناديق، "بل نخبة من أفضل مدراء الثروة في العالم، ويقوم هؤلاء بعملية مسح ورصد شاملة ودائمة لصناديق الاستثمار المطروحة في الأسواق العالمية بهدف غربلتها واختيار الأفضل منها والأكثر أماناً وربحية".

الشراكة في الاستثمار

ويطرح CPB حصرياً أمام كبار العملاء سلّة خيارات استثمارية مبتكرة، متنوّعة، وواسعة جداً هي: الاستثمار في الشركات غير المدرجة، صناديق التحوّط، العقارات، العقود الآجلة، والمنتجات المهيكلة على السندات أو الأسهم أو مؤشّرات الأسواق. "وهذه منتجات غير مطروحة لعموم جمهور العملاء أو عملاء التجزئة"، بحسب **العزب**، ويضيف قائلاً: "إن الأهم من ذلك هو فلسفة سيتي القائمة على الاستثمار المشترك مع العملاء Co- investment، بحيث يشعرون بملء الثقة أنّ مؤسسة مرموقة وصاحبة باع طويل في عالم المال والاستثمار تقف إلى جانبهم في مشوارهم الاستثماري الطويل، فعلاقتنا مع العميل عبارة عن شراكة ستراتيجية، وليست صفقة تجارية وبيع منتجات".

تتجلّى هذه العلاقة الستراتيجية مع العميل في الخدمات التي يقدّمها المصرف في مجال هيكلة وتجميع الثروة، والتخطيط للعائلة، وحماية الإرث وتنظيمه وتأمين انتقاله ضمن أفضل الأطر القانونية والضريبية، وذلك على جانب كبير من السرية والخصوصية وهما أساس صناعة الصيرفة الخاصة وإدارة الثروات.

وتلعب الشركة الشقيقة Cititrust، التي تُعد الأكبر في العالم في مجال صناديق الإرث والوصاية، دوراً كبيراً في تقديم خدمات الـ Trust للعملاء وذلك بمنتهى الاستقلالية عن الشركات الشقيقة ومن بينها CPB. ويركّز **العزب** على الخصوصية والسرّية الكاملتين ويقول: "على الرغم من كوننا ننتمي لعائلة "سيتي" الواحدة، إلا أنّ هناك فصلاً تاماً (جدار الصين) بيننا وبين Cititrust حيث لا نملك لا الصلاحية ولا الحقّ القانوني بالطلب منها لإعطائنا أيّة معلومة عن العملاء وثرواتهم".

من ضمن الخدمات التي يقدّمها CPB في هذا المجال، هيكلة الثروة وجمعها في صندوق وصاية واحد يديره وصي Trustee يقوم أيضاً بإدارة كل استثمارات العميل، بحيث تكون كل ثروته واستثماراته مملوكة من قبل

كيان قانوني. "هذا يجنّب ازدواجية الاستثمارات ويحمي الثروة من التآكل الضريبي وينمّيها، والأهم خلق شخصية اعتبارية قانونية للعميل بصورة شركة، ونحن نقوم بذلك على درجة قصوى من الخصوصية مع العميل".

صدق "سيتي".. أخطأ المنجّمون

التطورات الأخيرة المتلاحقة في الأسواق العالمية جاءت لتؤكّد صحّة ما ذهب إليه CPB من توقّعات للأسواق ولأفضل قنوات الاستثمار للعام 2008. فمنذ مطلع العام، ومع ازدياد القلق حول صحة الاقتصاد العالمي ومدى عمق أزمة الرهونات العقارية العالمية، حدّد خبراء الاستثمار في CPB أربعة توجهات استثمارية للعام 2008 لمساعدة كبار العملاء في بناء محافظهم الإستثمارية:

أولاً، السلع الزراعية (أصول استثمارية غير مستقلة)، إذ أيقن خبراء البنك أن تزايد وتيرة التصنيع في الأسواق الناشئة وارتفاع عدد السكان ومعدّل التضخم في تلك الأسواق، إضافة إلى انخفاض المخزون وتراجع المساحات المزروعة والمستغلّة زراعياً حول العالم، كلّها عوامل ضاغطة على أسعار السلع الزراعية باتجاه الأعلى. وفيما نشهد اليوم ارتفاعاً كبيراً في أسعار السلع الصناعية (كالحديد والنحاس)، والطاقة (كالنفط والغاز)، وأسعار المعادن الثمينة، تبدو أسعار السلع الزراعية أقلّ تسعيراً، ومن شأن ذلك خلق فرص للمستثمرين خلال العام 2008.

ثانياً، الأسواق الناشئة التي رأى فيها هؤلاء الخبراء اقتصادات متينة، غير معرّضة للهزّات المالية، وذات مردود عال لكونها أقل انكشافاً وتضرّراً من الأسواق الأميركية والأوروبية في مواجهة أزمة أسواق الائتمان. وإذ بنى خبراء المصرف من جهة على فرضية استمرار الضعف في سعر الدولار الأميركي تبعاً لسياسة نقدية أميركية تركّز على محاربة الركود الاقتصادي، ومن جهةٍ ثانية على ارتفاع معدلات التضخم في الأسواق الناشئة مصحوبة بمعدلات نمو فعلية قوية، استنتجوا أن تلك الأسواق توفر فرصاً لعوائد إستثمارية عالية، كما رأوا أن التقييم السائد لأسعار الأسهم في الأسواق الناشئة على العموم (والتي تُعدّ تقييمات جذّابة) يخلق فرصاً استثمارية في أسواق أميركا اللاتينية

4 محاور للاستثمار في 2008: السلع الزراعية، الأسواق الناشئة، الطاقة والبنية التحتية، والأصول المأزومة

والشرق الأوسط وآسيا، خصوصاً مع وجود جعب من السيولة الكفيلة بامتصاص وهضم هذه الفرص. فعلى سبيل المثال، يرى خبراء CPB أن أسواق الأسهم في أميركا اللاتينية تعتبر جذابة نتيجة ثلاثة عوامل: استمرار انخفاض سعر الدولار، قوة العملات المحلية، واستمرار الزخم في أسعار السلع.

ثالث المحاور الإستثمارية التي حدّدها CPB، يتمثّل باحتياجات الطاقة والبنية التحتية، وبفرص الاستثمار الكبيرة الناجمة عن ذلك، خصوصاً مع عمليات إعادة الهيكلة الاقتصادية والخصخصة. ففي الأسواق الناشئة، هناك تزايد في الطلب على البنى التحتية بما يفوق الاستثمارات القائمة حالياً في قطاعات عدة، إذ أن احتياجات آسيا في هذا المضمار مثلاً تعادل 180 مليار دولار بحلول العام 2010، والأمر نفسه ينطبق على الدول الصناعية حيث يتزايد الطلب على استبدال البنى التحتية القائمة. وفي مواجهة هذا التحدي الضاغط، تقوم الحكومات حول العالم بفتح قطاع البنى التحتية أمام القطاع الخاص للمشاركة في هذه التوظيفات.

ويحدّد خبراء البنك الفرص الاستثمارية في مجال التشييد ومواد البناء، فيما تقود أكلاف الطاقة المرتفعة والضوابط المتشدّدة في مجال محاربة التلوث إلى المزيد من الإنفاق على البحوث المهتمة بإيجاد مصادر طاقة بديلة، ويرون أن الاستثمارات في مجال البنية التحتية تمثّل فرصاً استثمارية فريدة وآمنة لتميّزها بالاعتماد على التدفّق النقدي، وضعف ارتباطها بأنواع أخرى من الأصول وبالتالي عدم تأثّرها بضعف مردود هذه الأخيرة.

أمّا الأصول المأزومة، فمثّلت لخبراء CPB المحور الاستثماري الرابع لمحافظ العملاء حيث تكمن فرص مهمة أمام المستثمرين نتيجة الأزمة المالية الحالية وتراجع أسعار العديد من الشركات المالية بسبب عمليات البيع الاضطرارية وتصفية المراكز التي قام بها المستثمرون.

ونصح الخبراء في المصرف المستثمرين باستمرار الأسهم كأفضل أصول للاستثمار خلال العام 2008، وتوافر فرص محدّدة في أسواق الأسهم الأوروبية، كما في سوق الأسهم الأميركية خصوصاً أسهم الشركات ذات القيم السوقية الكبيرة. أمّا بالنسبة إلى السندات، فاستقرّ الرأي على خفض الانكشاف عليها، إذ يُتوقّع للمصارف المركزية حول العالم أن تبقى متيقّظة للمخاطر المالية المحدقة، وأن تتخذ خطوات باتجاه خفض معدلات الفائدة قصيرة الأجل للمحافظة على معدلات النمو الاقتصادية بما يعود على المستثمرين في أسواق الأسهم بمردود عال، ويزيد من جاذبية الأسهم في مقابل السندات.

ويعزّز هذا التوجّه التقييم الحالي لأسواق الأسهم العالمية التي تعتبر أقلّ من معدلها طويل الآجل. فعلى سبيل المثال، يقع مكرّر السعر إلى المردود (Price Earning Multiple) لمؤشر MSCI العالمي حالياً في المعدل الأدنى لمستواه المحقّق في السنوات العشرين الماضية. وعليه، تشكّل المحاور الاستثمارية الأربعة المذكورة العمود الفقري لهيكلة محافظ عملاء CPB، وبوصلة استثمارية لهم في ظل الضبابية التي تكتنف مشهد الأسواق المالية حالياً. ■



مبنى سيتي بنك

شعاع كابيتال
حلول مالية عربية

تتربّع شركة "شعاع كابيتال" من دون منازع على سدّة سوق الاكتتابات الأولية في دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث حصدت نسبة 100 في المئة من اكتتابات العام 2007، لتتصدّر قائمة شركات الاستثمار في نشاط صيرفة الأعمال Investment banking في البلاد. وإلى ذلك، احتلت "شعاع" المركز الـ 23 في العالم بين 518 بنك استثمار، وذلك وفق تصنيف أجرته Bloomberg . ويعود هذا المركز القيادي للشركة تحديداً إلى الاكتتاب الأولي الضخم الذي أجرته DP World في مركز دبي المالي العالمي والذي بلغ 4,96 مليارات دولار. كما تُعد "شعاع" في إجمالي النشاطات الرئيسة، من بين أول 3 شركات استثمار في العالم العربي؛ ففي بعض النشاطات تحتل موقع الصدارة، وفي نشاطات أخرى المركز الثاني أو الثالث.



هيثم عرابي

انطلقت "شعاع كابيتال" عربياً، وليس فقط كشركة محلية، منذ العام 1979. وفي العام 2000 حصلت على ترخيص بنك استثمار كامل Full-fledged، وكانت أول من بدأ بنشاط إدارة الأصول وطرح صناديق الاستثمار في المنطقة، محقّقة بذلك أطول سجل حافل بالأداء المتميّز الذي لا مثيل له في كثير من الأحيان، على حدّ قول **هيثم عرابي**، وهو المدير التنفيذي في "شعاع لإدارة الأصول".

وإلى نشاط الشركة على مدى خريطة المنطقة العربية، فإنّ ما يرسّخ سمتها أو هويتها العربية هو قاعدة الموظفين التي هي عربية بامتياز، "وهذا العامل يسهم بدوره في تعزيز فهمنا لطبيعة الأسواق العربية وخصوصية كلّ منها" يقول **عرابي**.

وتوفّر الشركة خدمات إدارة الثروة لكبار العملاء وللعائلات عن طريق منتجات الصيرفة الخاصة المعروفة، بما فيها خدمات الـ Family office وصناديق الإرث والوصاية Trust وغيرها. كما تقدّم خدمات إدارة الأصول للمؤسسات بمختلف شرائحها.

ويوضح **عرابي**: "الهيكلية في المبدأ هي على الشكل التالي: مدراء الثروة wealth managers يخدمون العملاء الأفراد الكبار؛ مكاتب العائلات family offices تقوم بإدارة ثروات العائلات؛ ومدراء الأصول Asset managers يخدمون المؤسسات، وفي الوقت نفسه يوفّرون الخدمات للبنوك الخاصة، وبالتالي للعملاء من أصحاب الثروات الكبرى HNWIs. في نهاية المطاف، لا يمكن الفصل بين مدير الأصول ومدير الثروات؛ فلا يوجد سور الصين بينهما. ومن حيث المبدأ إدارة الأصول هي المطبخ لكل قنوات المنتجات".

ونشاط "شعاع" لا ينحصر فقط في بزنس إدارة الأصول، فنشاطاتها متعددة وتتضمن صيرفة الأعمال، والوساطة، ومتفرعات أخرى مثل التمويل التجاري وتمويل الشركات. وهذه إحدى ميزات الشركة التي تعمل بموجب نموذج الصيرفة الاندماجية الشاملة Integrated Banking Model، لتقدّم للعملاء خدمة الشباك الواحد إرضاءً لحاجاتهم ومتطلّباتهم المختلفة، وهذا يعطي الشركة سبقاً تنافسياً على مثيلاتها، حيث أنّها قادرة على إدارة العلاقة بالعملاء بأعلى قدر من الكفاءة والفاعلية عبر ما يُعرف بـ "البيع المتداخل" Cross selling. ومن شأن ذلك أيضاً الحفاظ على، وزيادة قاعدة العملاء وترسيخ ولائهم لها وهذا يُعد من أكبر التحديات التي تواجه المصارف وبيوتات المال في العالم، وليس فقط في البلدان العربية، نظراً لانفتاح الأسواق وبروز ظاهرة التسوق Shop around خصوصاً في أوساط العملاء والمستثمرين العرب.

■■
عرابي:
الأسهم الخليجية
هي الأرخص اليوم
■■

ويقول **عرابي** في هذا السياق، إن ما يميز "شعاع" هو أنها تعمل كمصرف أعمال شامل يقدم مختلف خدمات صيرفة الاستثمار للشركات والحكومات والمؤسسات وصناديق التعاضد، بحسب احتياجات كلّ منها.

مطبخ إدارة أصول

وتُعد "شعاع" مطبخ إدارة ثروات وأصول بامتياز، حيث أنّها لم تدخل على غرار الكثير من المصارف قطاع التجزئة في الصيرفة الخاصة Mass Private Banking، أي تصميم وتقديم المنتجات المصرفية الخاصة لصغار العملاء، رغم أن هذا الأمر صار من بين أبرز التوجهات الجديدة في صناعة إدارة الأموال والأصول.

ولا يعود ذلك فقط إلى كون الشركة لا تملك الإمكانات والقدرات وشبكة الفروع اللازمة لاختراق سوق التجزئة والوصول إلى شريحة العملاء الصغار، بل يعود بشكل رئيسي إلى أن عملاءها الأساسيين هم المؤسسات من جهة، وموزّعو خدمات ومنتجات إدارة الثروات والأصول Wholesalers من جهة أخرى.

والهدف الرئيسي للشركة كمطبخ إدارة أصول، هو كيفية تقديم الحلول المالية والاستثمارية المتعلّقة بالمنطقة العربية إلى المؤسسات الكبرى والمصارف العالمية.

ويقول **عرابي** إن البنوك العالمية عندما تودّ تقديم منتجات مرتبطة أو مهيكلة إلى الأسواق العربية، "فهي تأتي إلينا بوصفنا مختصين بالحلول في أسواق المنطقة

ومشتقاتها، وكمطبخ للحلول الاستثمارية والمالية فيها، أكان على صعيد سندات الدين أو الاستثمارات المباشرة أو إدارة الأصول في الأسواق الأولى والثانوية أو زيادة رأس المال. ما يميّزنا عن غيرنا هو أننا مطبخ حلول متخصّص بكل الأسواق العربية؛ نحن، بكل ما للكلمة من معنى، مصرف استثمار إقليمي متخصّص له خبرته الاستثمارية في أسواق المنطقة العربية".

هل يعني ذلك أنكم تلعبون دور الوسيط بين البنوك الكبيرة والعملاء الأفراد والمؤسسين؟ "ليس هذا بالضبط"، يجيب **عرابي**، "بل نحن مصنّعو ومزوّدو الحلول أو الخدمات المالية. مثلاً يأتي إلينا بنك دويتشه ويطلب منّا تمركزاً exposure معيّناً على المنطقة من دون سوق معيّنة، يكون له فيها تواجد أو معرفة، فنصمّم له حلولاً مالية نستثني منها تلك السوق، وتكون الإدارة الاستثمارية والمعالجة handling من قبل "شعاع". كوننا المطبخ، نحن نضع المكوّنات أي نقوم بالتركيبة المالية والإستثمارية المطلوبة، وندير ها. وهو، أي "دويتشه"، يسوّقها ويوزّعها عبر شبكته وقنواته".

وتُعد تجربة "شعاع" كبائع أو كمزوّد حلول شاملة على الصعيدين المحلي والإقليمي تجربة ناجحة بالمقاييس العالمية. فالمصارف وبيوتات المال العالمية المهتمة بالمنطقة، وهي كثيرة، تقصد الشركة نظراً لخبراتها وأدائها وقدرتها على تصميم التركيبات المالية والأغراض الإستثمارية الملائمة. ورغم أن الشركة لا تزال في بداية المشوار، على غرار صناعة الأصول نفسها في المنطقة ككل، إلا أنّها تتمتّع اليوم بمركز جيد يمكّنها من أن تقدّم للعملاء الخدمات والأغراض المالية والخدمات المتكاملة التي هم بحاجة إليها.

منصة الصناديق

تبلغ الأصول التي تديرها "شعاع" الآن (كإدارة أصول وليس كمجموعة شعاع ككل) نحو 1,4 مليار دولار، بعد أن تضاعفت تقريباً على مدى العام الماضي من نحو 634 مليوناً. وهذه الزيادة لم تأتِ كلها من زيادة الأسعار، بل من سيولة جديدة فاقت الـ 500 مليون دولار، أتت من مستثمرين أجانب. وإن دلّ هذا على شيء، فعلى المصداقية العالمية التي تتمتّع بها الشركة وقدرتها على اجتذاب الأصول العالمية واستثمارها في سلّة صناديقها المتخصّصة بسندات الدين أو بأسواق الأسهم.

طرح صندوق تحوط متخصص بالعالم العربي

ومعظم صناديق "شعاع" (أكثر من 80 في المئة) متخصّصة بأسواق الأسهم، وهي تتوزّع على 7 أو 8 صناديق رئيسية أبرزها الصندوق المعروف بـ Arab Gateway Fund، الذي يعتبر الصندوق الرئيسي في منصة صناديق الشركة، فعليه بنت أعمالها وخبراتها الاستثمارية ورصيدها على مدى السنوات، إذ أنه صاحب أطول رصيد بين الصناديق العربية المماثلة.

وصندوق Arab Gateway صندوق عربي بكل معنى الكلمة يستثمر في كل أسواق الأسهم العربية رغم أنه يركّز على أسواق دول مجلس التعاون الخليجي كونها تشكّل حالياً أكثر من 80 في المئة من القيمة السوقية الإجمالية لكل أسواق المال العربية، وبالتالي من البديهي أن تكون توزيعات واستثمارات الصندوق أكثر في منطقة الخليج.

كما يُعد هذا الصندوق – الأم المظلةUmbrella الواقية لصناديق الشركة الأخرى إذ تندرج تحته 5 صناديق دول هي: Kuwait Gateway، Saudi Gate، Emirates Gateway، Oman Gateway، وصندوق متخصّص بقطر تديره "شعاع" بالتعاون مع شركة أموال. إلا أن هذه الصناديق لم تدخل بعد الأسواق العمودية Vertical Markets أي الاستثمارات القطاعية، لأن أحجامها ليست بالمستوى الذي يؤهّلها لمثل هذا الاختراق، "إنما في المستقبل سيصبح الأمر كذلك" كما يؤكد **عرابي**.

وإلى الصندوق العربي الرئيسي Arab Gateway، هناك صندوق إسلامي رئيسي هو Arab Islamic Gateway يستثمر في أسواق الأسهم الإسلامية.

كما تدير الشركة صندوقاً لسندات الدين، ولديها مجموعة صناديق تستهدف الإستثمار المباشر.

يُذكر أن أداء صندوق Arab Gateway كان حقّق خلال السنوات السبع الماضية متوسّط عائد سنوي صافٍ بلغ نحو 26 في المئة بعد احتساب العمولات، متفوّقاً بذلك على MSCI Arabian وهو المؤشر المرجعي (Benchmark) الذي تستخدمه الشركة. ففي العام 2007 حقّق الصندوق عائداً قدره 50 في المئة، و58 في المئة في العام 2004. وخلال سبع سنوات، انخفض مرة واحدة فقط بنسبة 18 في المئة مقابل هبوط الأسواق بنسبة 47 إلى 49 في المئة.

روزنامة الصناديق الجديدة

على أجندة "شعاع" مجموعة صناديق تنوي طرحها في المستقبل القريب منها صندوق خاص بالصكوك، وثانٍ للسندات السيادية، وصندوق ثالث هو Hospitality Fund متخصّص بالإستثمار في قطاع الضيافة والفنادق.

ومن الاختراقات الجديدة للشركة ولوجها ميدان صناديق التحوّط عن طريق طرح صندوق تحوّط متخصّص بالعالم العربي في المدى المنظور وسيشكّل هذا سبقاً وتحدياً لها لأن أسواق المال العربية لا تملك الأغراض المالية التي تخوّل القيام بالتحوّط: "هذا سيكون من ضمن التطوير الذي تنوي شعاع القيام به مستقبلاً، وستكون من بين أولى شركات المال والإستثمار العربية التي تقدم صناديق تحوّط."

في الواقع ستكون صناديق شعاع في هذا المجال صناديق ذات ستراتيجيات متعدّدة Multi-strategy Funds تكون بنيتها شبيهة بصندوق تحوّط وتقدم توليفة ستراتيجيات استثمارية ومجموعة خيارات وتكتيكات مالية.

دخول المستثمر الأجنبي

تركّز "شعاع" في استثماراتها على أسواق دول مجلس التعاون لأسباب عدة. أولاً، لأنها أصبحت قاطرة نمو أسواق المنطقة بفعل الإستثمارات الخليجية في البلدان العربية، وثانياً، وهذا هو الأهم، لأن الأسواق الخليجية تراجعت كثيراً في الفترة الأخيرة وصارت الأسهم أرخص نسبياً من الأسهم في الأسواق العالمية والأسواق العربية الأخرى.

ويقول **عرابي** في ذلك أن "المكررات السعرية PE اليوم ليست فقط رخيصة، بل هي دون معدلها الوسطي خلال 10 سنوات رغم أن أرباح الشركات جيدة جداً. لذلك نرى الاستثمارات الأجنبية تتدفق حالياً على الأسواق الخليجية لأن هذه الفرصة لن تتكرّر مرة أخرى". ويشير إلى التخوف الكبير وفقدان الثقة بالأسواق لدى الكثير من المستثمرين والعملاء، "الذين حرقوا أصابعهم. إلا أن السيولة الحالية تعيد ثقتها بالسوق تدريجياً خصوصاً مع مجيء المستثمر الأجنبي الذي يحاول اقتناص الفرص المجزية السانحة في الأسواق". ■

Julius Baer
العراقة المصرفية السويسرية

Julius Baer واحد من أعرق المصارف الخاصة وبيوتات إدارة الثروات في سويسرا والعالم قاطبةً، بالنظر إلى أن سويسرا لا تزال، وجنيف تحديداً، عاصمة الصيرفة الخاصة في العالم بلا منازع أقلّه حتى الآن.

يعود تاريخ مجموعة Julius Baer إلى القرن التاسع عشر. ومنذ ذلك الحين والمجموعة تُركّز نشاطها حصرياً على الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الأصول للعملاء الأفراد والمؤسسين على السواء.

مع عدد موظفين يبلغ أكثر من 4 آلاف حول العالم، تُدير المجموعة أصولاً تتجاوز قيمتها الـ 400 مليار فرنك سويسري، وذلك عبر انتشار دولي في أكثر من 30 موقعاً في أوروبا والأميركتين وآسيا. ومن بين تلك الفروع المقر الرئيسي في زوريخ، وخريطة فروع متوسّعة في سويسرا (جنيف وبيرن ولوغانو ولوزان ولوسيرن وبازل وكرانس مونتانا وسيون وفيريبيه وزوغ)، وفي المملكة المتحدة (لندن)، وفي فرنسا (باريس)، وفي ألمانيا (فرانكفورت وشتوتغارت وهامبورغ ودوسلدورف)، إضافة إلى فروع هونغ كونغ ونيويورك وسينغافوره وطوكيو وموسكو وفيينا وميلانو وموناكو ودبي وأبوظبي وغيرنسي وناساو وبيونس ايروس وبوغوتا ومونتيفيديو، هذا مع افتتاح فروع جديدة في مكسيكو سيتي واسطنبول وجاكارتا في المستقبل المنظور.

من بين الشركات الرئيسية التابعة للمجموعة، بنك Julius Baer و GAM اللتين تعدانا من بين أبرز مديري الأصول في العالم. مع الإشارة إلى أن Julius Baer Holding Ltd مدرجة في بورصة سويسرا SWX وهي أحد مكوّنات مؤشّر السوق السويسرية SMI الذي يضم أكبر 20 شركة في سويسرا وأكثرها سيولة.

العراقة السويسرية

ما يميّز هذا البنك ويُكسبه الباع الطويل على الساحة العالمية هو، من جهة، العراقة السويسرية في صناعة الصيرفة الخاصة، وهو كان من المساهمين بترسيخها عبر العقود، ومن جهةٍ ثانية حنكته ومعرفته العميقة بالأسواق التي يتواجد فيها. "هذا المزيج يسهم بترسيخ سمعتنا القوية كمدير ثروات عالمي من الطراز الرفيع"، على حدّ قول **توماس ماير** Thomas Meier، وهو رئيس منطقة الشرق الأوسط وآسيا وشرق المتوسط وأوروبا الشرقية، وهو أيضاً عضو المجلس التنفيذي للبنك. ويُضيف **ماير**: "منذ القرن التاسع عشر، الثقة المتبادلة هي التي حدّدت العلاقة بين Julius Baer والعملاء وشدّت أواصرها. والحوار كان ولا يزال الأساس للوصول إلى فهم كامل وعميق لوضعية العميل وبيئته وحاجاته ورغباته، ويتطلّب ذلك من دون شك قرباً وعلاقة حميمة ومؤنسة مع العميل، وهذه العلاقة الخاصة كانت في الماضي وستبقى حاضراً ومستقبلاً أساس الصيرفة الخاصة".

المنطقة من الأولويات

يعتبر بنك Julius Baer المنطقة من الأسواق الرئيسية والستراتيجية، وتحتل موقعاً متقدّماً في قائمة أولوياته. ففي ظل النمو الاقتصادي المستمر الذي تشهده أسواقها والتطورات الإيجابية المتلاحقة فيها، فإنّ فرص خلق الثروة فيها تزايدت حتى غدت البلدان العربية، وبشكل خاص بلدان دول مجلس التعاون، الأولى في العالم من حيث وتيرة وسرعة صناعة الثروات الجديدة، أو مضاعفة الثروات الحالية. وهذا ما يفتح شهية كبرى بيوتات إدارة الثروات والأصول في العالم. وبالتالي، يقول **ماير**، "من البديهي أن يكون لنا اهتمام قوي بالمنطقة، وإن يكون خيارنا الطبيعي أن نلعب دوراً قيادياً فيها، وأن نكون قرب عملائنا لتلبية احتياجاتهم وخدمتهم بشكل أفضل. وأنا سعيد أننا تمكنّا بسرعة من تثبيت موقعنا في السوق، خصوصاً أن الشرق الأوسط سيظل من الأسواق الرئيسية في العالم التي تسجّل معدّلات نمو قياسية. ونحن ملتزمون بهذه المنطقة التزاماً ستراتيجياً، والدليل استثمارنا القوي في العنصر البشري وفي البنية التي من خلالها نسعى إلى وضع خبرات وخدمات البنك ومكانته وانتشاره العالمي بمتناول العملاء".


توماس ماير

يُشار في هذا السياق إلى أنّ Julius Baer (Middle East) Ltd كان قد حصل في شهر سبتمبر 2004 على رخصة العمل من سلطة دبي للخدمات المالية DFSA، ليقدّم خدماته المالية انطلاقاً من مركز دبي المالي العالمي. وفي مايو 2006، حصل من البنك المركزي في الإمارات على رخصة مكتب تمثيلي في دبي، وعلى رخصة مكتب تمثيلي آخر في أبوظبي في سبتمبر 2007.

اهتمام Julius Baer، وغيره من البنوك العالمية، بالمنطقة ترفده التطورات الإيجابية جداً الحاصلة في سوق إدارة الثروات فيها. فالإمارات مثلاً، والتي يبدو أن Julius Baer جعلها قاعدة عملياته في الشرق الأوسط، تُعد من الدول الأغنى في المنطقة مع ناتج محلي إجمالي بلغ نحو 189 مليار دولار في 2007، ومعدل نمو (7,7 في المئة العام الماضي) يجعلها في عداد الاقتصادات الأسرع نمواً في العالم، ولا ينسى **ماير** أن يضيف البيئة القانونية الجاري تطويرها في الإمارات. وفي الواقع أن المنطقة، كما يقول: "قد ردمت بالفعل الهوّة الجغرافية بين المراكز المالية في آسيا وأوروبا، لتُثبّت أقدامها كسوق تنافسية قوية ذات فرص جاذبة جداً لخلق الثروات"، وبالتالي كسوق جاذبة تتنافس عليها البنوك الخاصة وكبرى بيوتات إدارة

الثروات في العالم.

المزايا التفاضلية

يتمتّع Julius Baer بقدرات تنافسية تجعله في عداد كبار اللاعبين العالميين في مجال إدارة الثروة والخدمات المصرفية الخاصة، وبميزات تفاضلية تميّزه حتى عن هؤلاء. فـ Julius Baer، بحسب **ماير**، "اسم قوي جداً يوحي بالثقة، الجودة، الثبات والديمومة، الخصوصية المطلقة، الأداء المتفوق، والابتكار حيث يمزج البنك بين العراقة والمحافظة من جهة، والابتكار والتطوير من جهة ثانية، إذ لم نشعر يوماً أنّ سمات البنك المحافظ وتقاليده المصرفية العريقة التي تضرب عميقاً في التاريخ منعتنا يوماً من مواكبة تطورات الأسواق السريعة جداً ومواكبة العملاء الأكثر نشاطاً وديناميةً وشهية في السوق من خلال مروحة واسعة من المنتجات المحترفة والخدمات المصرفية والاستثمارية الراقية".

يزوّد البنك عملاءه بباقة منتجات وحلول استثمارية متنوّعة، من خدمات الإدارة النَشِطة للاستثمارات، إلى إدارة المحافظ بالوكالة عن العميل، مروراً بالاستثمارات البديلة وصناديق الإرث والوصاية. أضف إلى ذلك خدمات المشورة المالية عالية الجودة، والحلول والتوليفات والستراتيجيات الاستثمارية على قياس كل عميل وبما يخدم متطلّبات إدارة ثروته والمحافظة عليها وتنميتها على المدى الطويل. "إذ أن الصيرفة الخاصة، يقول **ماير**، كما نفهمها، وكما يجب أن تكون، ليست منتجات جاهزة، بل هي مقاربة خاصة وشاملة لوضع وحاجات وآفاق كل عميل على حده. ونحن نحافظ على هذه السمة الشخصية المطلقة للخدمات المصرفية الخاصة".

للبنك مكمن قوة آخر يتمثّل بموارده البشرية التي تبقى رأس المال الحقيقي والاحتياط الستراتيجي لأي بنك خاص. و Julius Baer يعتبر نفسه على هذا المستوى "ربّ عمل على مستوى عال من الانتقائية، وقطباً جاذباً لأفضل المصرفيين الخاصين والمستشارين الماليين ومدراء الثروات الأعلى كفاءة في العالم". وهو بذلك، يستثمر الكثير لجذب أفضل الموارد البشرية وتطويرها والحفاظ عليها.

التروّي ثم.. التروّي

ينصح Julius Baer عملاءه بالتروّي والحذر خلال هذا العام نظراً للضبابية التي تكتنف الأسواق العالمية في ظل ضعف أسواق الإئتمان والمخاوف إزاء الاقتصاد الأميركي المترجرج، والذي لا يبدو أنّه سيعود إلى التعافي أقلّه في المدى المنظور.

وبالفعل، فإنّ العام الحالي لا يزال يشهد حتى الآن أداءً دونيّاً بل سيّئاً للأصول المجازفة Risky Assets على الرغم من السيولة النسبية للأسواق.

ويؤكّد **ماير** في هذا السياق، أنّه على الرغم من تحسّن السيولة مؤخّراً في الأسواق، بقيت هذه الأخيرة في حالة من الترقّب والتذبذب مع توقّع جميع اللاعبين من دون استثناء استمرار تدفّق الأخبار السيئة في ما يتعلّق بقطاع السكن في الولايات المتحدة الأميركية، وفي ما يتعلّق بالقطاع المالي عموماً.

وعن ستراتيجيات توزيع الأصول والتوظيفات للعام 2008، (وهي ستراتيجيات عامة بالطبع، لأنّ كلّ عميل يُنصح بستراتيجية مختلفة تتناسب وشهيته الاستثمارية واستعداداته للمخاطرة)، يقول **ماير** إنّ هناك أفضلية لقطاع الطاقة وللمواد والسلع الاستهلاكية.

وعلى مستوى التوزيع الجغرافي للأصول في المحافظ، هناك أفضلية للأسهم الأميركية على الأسهم الأوروبية، وأفضلية للأسواق الصاعدة على حساب اليابان.

بالنسبة لمنتجات الدخل الثابت، هناك بعض الفئات الجاذبة من حيث التسعير أو التقييم، لكن على العموم يجب تجنّب سندات دين الشركات طويلة الأمد.

وقد عزّزت أزمة القروض، التي ضربت الأسواق العالمية الرئيسة، مكانة البنوك الخاصة المحترفة مثل Julius Baer الذي هو مدير ثروات محض، ولا يتعاطى صيرفة الاستثمار لا من قريب ولا من بعيد. فعملاء البنوك الشاملة بدأوا يراقبون عن كثب المؤسسات المالية التي يتعاطون معها.

ويقول **ماير**: "ليس لدينا في Julius Baer أي انكشاف مباشر في السوق على المراكز المالية الثانوية. وبما أنّ هذه التطورات قد تؤثّر على الأسواق ولو بطريقة غير مباشرة، فنحن ننصح عملاءنا عن قرب في ما يتعلّق باستثماراتهم وبالفرص المتوافرة في البيئة الحالية للسوق. باختصار ننصحهم بالحذر والتروّي في قراراتهم وخططهم الاستثمارية".

ماذا عن المنطقة؟

تتمتّع اقتصادات منطقة الشرق الأوسط بمعطيات ماكروية تعد الأقوى والأكثر صلابة بين الأسواق الصاعدة في الوقت الراهن، مدعومة بالصادرات النفطية المتزايدة في ظل الطلب العالمي المتنامي على النفط. لكن التطور البارز في أسواق المنطقة يتمثّل بنجاح سياسات التنويع الاقتصادي ومصادر الدخل الواعدة في قطاعات أخرى (غير النفط) مثل السياحة والقطاع المالي. كما أن قطاعي العقار والبنى التحتية أصبحا من ضمن نهج التنويع المذكور. "سيظل العقار يسجّل معدّلات نمو قوية خلال السنوات المقبلة، لكن يجب القيام بالاستثمارات العقارية بعناية فائقة، خصوصاً أن هناك مشاريع تنقصها الأسس السليمة، ومبنية على قواعد غير صحية". هذا ما يشير إليه **ماير**، لافتاً من جهة أخرى إلى ضرورة أن تعالج السلطات المالية والنقدية مشكلة التضخّم المتزايدة والضاغطة على الاقتصاد والأسواق، معتبراً هذه المشكلة نتيجة سنوات من النمو السريع، لكنها أيضاً، وإلى حدٍّ معيّن، نتيجة أنظمة صرف غير مرنة.

بالنسبة لفورة أسعار النفط الذي لا يزال مصدر الدخل الرئيسي لدول الخليج، ورافعة النمو الاقتصادي والتنمية فيها بشكل مباشر، وبشكل غير مباشر في البلدان العربية الأخرى، يقول **ماير**: "على المدى الطويل، نحن نرى ونرسم سيناريو مفاده أن الطلب العالمي على النفط سيبقى أكبر من العرض. وفي الوقت نفسه، لن تكون التكنولوجيات الجديدة المرشّدة للطاقة ومصادر الطاقة البديلة قادرة على ردم الهوة بين العرض والطلب. وبالتالي، أسعار النفط ستظل فوق عتبة الـ 100 دولار للبرميل الواحد، لكن مع عدم استثناء إمكانية حصول تراجع مؤقت لأسعار النفط على المدى القصير إلى نحو 90 دولاراً". ■

400 مليار فرنك سويسري قيمة الأصول التي تُديرها المجموعة

"الصيرفة الخاصة، ليست منتجات جاهزة، بل مقاربة لحاجات العميل

MIRABAUD
بنك الخصوصية المطلقة


جيل روليه

ما إن تدخل أروقة بنك MIRABAUD، تشعر فوراً بالخصوصية المطلقة التي جعلت هذا البنك أحد أبرز مداميك صناعة الخدمات المصرفية الخاصة السويسرية.. الخاصة جداً.

تأسس MIRABAUD & Cie كمصرف خاص في جنيف العام 1819. وعلى مدى ما يُقارب القرنين من الزمن، بنى البنك بتؤدة تقاليده المصرفية الخاصة العريقة على أسس الثقة والخصوصية والتميّز والابتكار. وكان خلال الأزمات المالية الكبرى، الملجأ الأخير للعملاء طلباً للمشورة والحماية والأمان كونه أبقى على سمة البنك السويسري المحافظ وغير المغامر رغم نشاطه في قلب الأحداث في المراكز المالية العالمية.

رئيس Mirabaud (Middle East) Ltd **جيل روليه Gilles Rollet**، الذي واكبته **"الاقتصاد والأعمال"** على مدى مشواره الطويل في بنك ABN AMRO كرئيس الخدمات المصرفية الاستثمارية، ثم كرئيس صيرفة الاستثمار في البنك لمنطقة الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية، يقول أن ما يميّز Mirabaud عن باقي المؤسسات المالية هو أن الشركاء الذين يديرون البنك يشرفون شخصياً على العلاقات مع العملاء وعلى تطوير المنتجات، ويشرفون كذلك بشكل مباشر على كافة أنشطة البنك وعلى كافة المستويات: "العلاقة المباشرة مع العملاء تخوّل الشركاء – المدراء معرفة احتياجاتهم الشخصية، وبالتالي الإشراف على تطوير المنتجات وهندسة حلول الاستثمار وفق تلك الاحتياجات، لأنّ فلسفة البنك تقوم أساساً على الخدمة الشخصية المؤنسنة Personalised".

ورغم انتشاره العالمي ونزوله إلى قلب المعركة في الأسواق المالية العالمية الرئيسية والناشئة، يظل Mirabaud بنكاً ذات بُعد إنساني Banque à taille humaine. وفلسفته الاستثمارية، كما يؤكّد **روليه**، هي امتداد طبيعي لسمته الرئيسة كمصرف سويسري خاص "يقوم نموذج عمله الفريد على احترام خصوصيات العميل، الاحتراف، التبصّر والرؤية بعيدة المدى، التروّي والحذر من دون أن يعني ذلك عدم اقتناص الفرص المجزية السانحة في السوق".

تجمع هذه المقاربة الاستثمارية بين ضرورات الحفاظ على رأس المال والسعي الحثيث لتحقيق الأداء الأقصى الذي يتفوّق على أداء السوق Outperform، وذلك بهدف تنمية الثروة على المديين المتوسط والبعيد: "Mirabaud باختصار هو عنوان الالتزام طويل الأمد بالعملاء بالاستناد إلى فهم شامل لأهدافهم لكن مع الأخذ في الاعتبار مستوى المخاطر المترتّب على أي قرار استثماري. فهدفنا الأول تحقيق الحدّ الأقصى من الحفاظ على رأس المال الموظّف وتعظيمه، مع مستوى مقبول من المخاطر، إذ لا أرباح في نهاية المطاف من دون حدّ معيّن من المجازفة المحسوبة. نحن مهمتنا إدارة الاستثمار وإدارة المخاطر بأعلى مستوى من الكفاءة المهنية والحرص على أموال العملاء".

يحصر البنك عمله فقط بإدارة الثروات والأصول، وهذه من أهم ميزاته خصوصاً بعد النتائج المفجعة للأزمة المالية الأخيرة التي عصفت بالأسواق العالمية مخلّفة وراءها خسائر بقيمة 600 مليار دولار ذهبت مع الريح، وكان أحد أهم أسبابها الجمع ما بين الصيرفة التقليدية وصيرفة الأعمال في ما يُعرف بـ الصيرفة الشاملة أو الإندماجية.

منصة الخدمات

وبصفته مديراً عالمياً للثروات والأصول، يبني Mirabaud على إرثه الطويل وخبرته الكبيرة في صناعة الخدمات المصرفية الخاصة ليقدّم للعملاء خدمات إدارة المحافظ الاستثمارية الفردية المهندسة وفق أهداف وتطلّعات كل عميل، إدارة الاستثمارات المؤسسية، إدارة الصناديق وأعمال الوساطة وخدمات الوصاية.

بالنسبة لثروات واستثمارات العملاء الأفراد، يضع البنك لهم هندسات مالية وتوليفات من منتجات Mirabaud وأفضل المنتجات العائدة لأطراف ثالثة، آخذاً بمبدأ الهندسة أو المنصة المفتوحة. وفي ما يتعلّق بستراتيجيات الاستثمار، يعتمد مدراء الأصول في البنك بشكل أساسي على الموارد الذاتية: التحليل المالي، القواعد الإحصائية حول الأسواق، التحليلات الكمّية والنوعية، التدقيق بانتقاء الصناديق ومدراء الصناديق، إضافة إلى فرق خبراء Mirabaud حول العالم.

يتمتّع Mirabaud بخبرة واسعة في إدارة صناديق الاستثمار التقليدية؛ ويقول **روليه** في هذا المجال أن أداء الصناديق المدارة من قبل مدير واحد، أو تلك التي يديرها مدراء عدة، تعتمد بشكل أساسي على اتجاهات الأسواق التي تستثمر فيها، "ولهذا السبب يستثمر البنك في أسواق محدّدة معتمداً على فريق مستشاري الاستثمار والمحلّلين الماليين لديه الذين لهم خبرة محلية قوية في السوق التي نستهدفها". يدير Mirabaud بنفسه (بطريقة الإدارة من قبل مدير واحد) 8 صناديق أسهم تغطي أسواق سويسرا، فرنسا، المملكة المتحدة، أوروبا، الولايات المتحدة وآسيا؛ و3 صناديق سندات بالدولار واليورو والفرنك السويسري. كما يدير (بطريقة عدة مدراء) صناديق استثمار موجّهة حصراً إلى أوروبا وآسيا، وتقوم على ستراتيجية تفريع تنويع الأصول، وتوزيع المخاطر.

الاستثمارات البديلة

يُعد Mirabaud من بين البنوك الأولى في سويسرا التي وضعت الاستثمارات البديلة (Alternative investments) في صلب عملها وخدماتها، وذلك من أجل تعزيز أداء الأصول والمحافظ المسندة إليه. يقول **روليه**: "كنّا السبّاقين في الاستثمار البديل منذ أكثر من

ثلاثين عاماً ولا نزال نحتفظ بمركز قيادي في هذا المجال خصوصاً في مجال صناعة المنتجات المركّبة وطرح الصناديق المتخصّصة".

يُشار في هذا السياق إلى أن Mirabaud أسّس بالتعاون مع شركاء خارجيين مجموعة من الصناديق الإقليمية (في أميركا الشمالية، أوروبا وآسيا) المتخصّصة بالاستثمارات البديلة. وتجمع تلك الصناديق بين العديد من الأساليب الاستثمارية، إضافة إلى الستراتيجيات قصيرة وطويلة الأمد بغية إضفاء المرونة الكاملة على عملها. كما يشارك البنك بإدارة Co-management أحد أكبر صناديق الاستثمار البديل في العالم المُدار من قبل مدراء عدة.

من جهة أخرى، يرصد ويتابع محلّلو ومستشارو الاستثمار البديل في Mirabaud أفضل المنتجات العالمية لوضعها في تصرف العملاء: "في عالم من الصناديق طويلة الأمد، والصناديق البديلة التي يتجاوز عددها 16 ألف صندوق، من الصعب جداً على العملاء أن يقتفوا أثرها ويرصدوا الجيد منها بأنفسهم. هذه مهمة شاقّة عليهم، إن لم تكن مستحيلة، خصوصاً إذا علمنا أن هناك 5 إلى 10 في المئة فقط من تلك الصناديق نجح في تقديم عوائد قوية ثابتة".

يستخدم Mirabaud في عملية رصد الصناديق مجموعة من أساليب التحليل الكمّي لاستخلاص سجل وأداء كل مدير صناديق، والأهم من ذلك استخدامه معايير التحليل النوعي أي التحليل العميق لبُنى وهيكليات إدارة الصناديق، وتقييم قدرتهم على اتخاذ أفضل القرارات الاستثمارية بما فيها ستراتيجيات الخروج من دون خسائر، أو بأقل خسائر ممكنة، إضافةً بالطبع إلى ستراتيجيات التحوّط والمقايضة وأدواتها.

الإلتزام بالمنطقة

لا تخرج شركة Mirabaud (Middle East) Ltd عن هذا المسار العريق للمجموعة الأم في صناعة الصيرفة الخاصة، بل أتى تأسيسها في دبي، ثم انطلاق عملها الفعلي في شهر نوفمبر، ترجمة مباشرة لالتزام Mirabaud الستراتيجي بالمنطقة وتأكيداً على العلاقة بعيدة المدى مع العملاء العرب الذين خبروا ما للبنك من باع طويل في الخدمات المصرفية الخاصة التي كان يقدّمها لهم من لندن وجنيف وزوريخ وغيرها.

تنشط Mirabaud الشرق الأوسط في مجال إدارة الثروات والأصول. وهي، بحسب رئيسها **رولية**، تعمل كمدير أصول وثروات مستقل وتتعاون مع البنوك المحلية،

خريطة انتشار MIRABAUD

تشمل خريطة انتشار بنك MIRABAUD في العالم:

– سويسرا عبر Mirabaud &Cie, banquiers privés الذي يقدّم الخدمات المصرفية الخاصة على أنواعها بما فيها الإدارة التقديرية للمحافظ (Discretionary)، خدمات الوصاية (Custody) والمشورة الاستثمارية، الصناديق التقليدية وصناديق الاستثمار البديل، خدمات التخطيط المالي والتخطيط للعائلات (Family office) عبر الشركة التابعة Mirabaud Planification Financiére SA، إدارة الاستثمارات المؤسسية (فروع جنيف وزوريخ)، إضافة إلى خدمات B2B (Business-to-Business) في مجال الوصاية وأبحاث ودراسات تحليل الأسواق وتطوير منصات تكنولوجيا المعلومات IT platform التي تقوم بها الشركة التابعة MirServices SA.

– لندن عبر Mirabaud Securities Limited المتخصّصة بأعمال الوساطة في أسواق الأسهم الأوروبية إضافة إلى الولايات المتحدة وكندا وأوستراليا، وعبر Mirabaud Investment Management Limited المتخصّصة بإدارة الاستثمارات المؤسسية وخصوصاً صناديق التقاعد.

– هونغ كونغ عبر Mirabaud Securities (Asia) Limited المتخصّصة بأعمال الوساطة في أسواق الأسهم الآسيوية والتي تقدّم خدماتها للعملاء المؤسسيين وفي مقدّمهم صناديق المقايضة (Arbitrage funds)، بنوك الأعمال والبنوك الشاملة، شركات إدارة الأصول، ومدراء صناديق التحوّط.

– باريس عبر Mirabaud Gestion SA التي تقدّم خدماتها للعملاء الأفراد أصحاب الثروات الكبرى والمتخصّصة بالإدارة غير المباشرة للإستثمارات البديلة.

– موناكو عبر Mirabaud Gestion Privée SAM المتخصّصة بإدارة الثروات الخاصة.

– مونتريال عبر Mirabaud Canada Inc. للخدمات المصرفية الخاصة لكبار العملاء الأفراد والمؤسسين، و Mirabaud Gestion Inc. التي تقدّم خدمات إدارة المحافظ وهي صاحبة الخبرة العميقة بأسواق الأسهم الأميركية الشمالية.

– دبي عبر Mirabaud (Middle East) Limited؛ بالإضافة إلى تواجد البنك في الباهاماس.

ومع بنوك أخرى في سويسرا وسنغافورة، لخدمة العملاء.

وتقدّم الشركة نموذجاً فريداً في السوق يميّزها عن باقي البنوك الخاصة العاملة في المنطقة. فقد عقدت اتفاقيات مع بنوك عالمية مثل Société Générale، وCredit Suisse، وبالطبع مع البنك الأم Mirabaud، وأصبح بإمكان عملائها فتح حسابات لهم في البنوك المذكورة والاستفادة من خدماتها المصرفية التقليدية وغيرها، فيما تقوم Mirabaud الشرق الأوسط بإدارة أصول العملاء وتزويدهم بالخدمات المصرفية الخاصة: "إن دلّ هذا على شيء، فعلى أن مصلحة العميل هي الأساس عندنا قبل أي شيء آخر. وصيغة الاتفاقيات مع بنوك عالمية من هذا العيار الثقيل توفّر من جهة أولى الضمانة والأمان للعملاء، ومن جهة ثانية خدمات Mirabaud المميزة في مجال إدارة الثروة؛ أي الجمع بين الخدمات المصرفية والقدرات التسليفية للبنك التجاري العالمي، والخدمات المصرفية والقدرات والخبرات الكبيرة جداً لبنك خاص عالمي أيضاً هو Mirabaud". يقول **رولية** مشيراً إلى أن العملاء يأتون إلى Mirabaud من أجل جودة الخدمة والأداء القوي والثقة والمصداقية "لأننا لا ندفع بخدماتنا ومنتجاتنا، بل نقدّم أفضل ما في السوق لزبائننا".

وتعتزم Mirabaud الشرق الأوسط عقد اتفاقية مماثلة مع بنك محلي في دبي لتزويد العملاء بالخدمات المصرفية العقارية على اختلافها.

صناديق للمنطقة

لإيمانه بالأسواق العربية، طوّر Mirabaud مجموعة من الصناديق الخاصة بالمنطقة من بينها: صندوق عقاري يستثمر في دبي وأبوظبي وعُمان وقطر، ويتراوح حجمه ما بين 100 و150 مليون دولار؛ صندوق هو الأول من نوعه للاستثمار بالفن في الشرق الأوسط، وحجمه 25 مليون دولار، والهدف الموضوع للعائد على الاستثمار فيه ما بين 30 و40 في المئة.

وعلى جدول أعمال البنك أيضاً تأسيس صندوق صناديق تحوّط شرق أوسطية، مستفيداً من خبراته الكبيرة جداً في هذا المجال، إذ إنّ صناديق التحوّط تُعد مكمن قوة Mirabaud. وسيتركّز عمل البنك على اختيار أفضل صناديق التحوّط في الشرق الأوسط للاستثمار فيها.

يُذكر في هذا السياق أن Mirabaud يضع في متناول العملاء المؤسسيين فرصة الاستثمار في صندوق صناديق التحوّط الذي تديره Haussmann Holding، وهو من أفضل صناديق التحوّط في العالم، ويتجاوز العائد السنوي على الاستثمار فيه الـ17,5 في المئة. ■

إرنست ويونغ للاستشارات خدمات متكاملة للخصخصة وإعادة هيكلة الشركات



تقدّم "إرنست ويونغ للإستشارات – حلول استشارات الأعمال" مروحة متكاملة من الخدمات الاستشارية لتغطي بذلك كل حاجات الشركات والمؤسسات على هذا الصعيد. وتشمل هذه المروحة المجالات الضريبية والمالية والإدارية.

تتفرّع المشورة المالية إلى شقّين رئيسيين: الأول، خدمات المعاملات المالية Transaction Advisory Services التي تضم نشاط تمويل الشركات؛ والثاني، الخدمات الداعمة للمعاملات المالية Transaction support التي تضم مخططات العمل والتقييم والدراسات الاقتصادية والدراسات القانونية وغيرها. وبهذه المروحة من الخدمات يمكن لـ "إرنست ويونغ" أن تأخذ على عاتقها كل عملية ترتيب الإصدارات الأولية من ألفها إلى يائها، أي تحضير ملف الإصدار بمختلف نواحيه المالية والقانونية والعملانية واللوجيستية.

أمّا المشورة الإدارية، فتتناول هيكلية الشركات وتطوير النظم الإدارية وتقييم ستراتيجيات العمل وسبل تحقيقها وكيفية ترقية الموارد البشرية لوضع تلك الستراتيجيات موضع التنفيذ، إضافة إلى تقييم ووضع أنظمة إدارة العلاقة بالعملاء CRM وتطوير قنوات تسليم الخدماتSupply chain والجوانب المالية المتعلّقة بذلك.

الشريك المسؤول عن منطقة الشرق الأوسط في "إرنست و يونغ للإستشارات– حلول استشارات الأعمال"، **عمر البيطار** يقول:" إن الشركة تقدّم، إضافة إلى ذلك، خدمات تقييم نظم تكنولوجيا المعلومات المعتمدة من قبل الشركات ومستوى الأمان والمخاطر، وكيفية تطوير تلك النظم بما يضمن توفير مستوى أعلى من الفاعلية والأمان من دون الدخول في الجوانب التطبيقية وشراء نظم تقنيات المعلومات هذه أو تلك، بل ينحصر عملنا بالتقييم كمستشار حيادي وخبير نزيه، وبمساعدة الشركات على اختيار النظم الأفضل لأعمالها وأنشطتها. نحن نقيّم مدى الفاعلية ومستوى الحماية والأمان اللذين تتيحهما بيئة تكنولوجيا المعلومات المستخدمة، وما تحتاجه الشركات لتسيير أعمالها بشكل أفضل". ويضيف مؤكّداً: "نحن نقف إلى جانب العميل، وحياديتنا تجاه تكنولوجيات المعلومات الكثيرة المتواجدة في السوق تمكّننا من اختيار الأفضل له، وما يناسبه. نحن حياديون إلا في ما يتعلّق بمصلحة العميل، فنحن معه".

الخصخصة وإعادة الهيكلة

تعد "إرنست ويونغ للإستشارات– حلول استشارات الأعمال" من بين الشركات المتخصّصة وهي صاحبة الباع الطويل بإعادة الهيكلة والخصخصة. وقد وضعت نصب أعينها بأن تكون لاعباً أساسياً في منطقة الشرق الأوسط في هذا المجال، الذي أصبح حقيقة واقعة في المنطقة، حيث لا مفرّ من الخصخصة ولا رجوع عنها.

لدى الشركة فريق عمل متخصّص بإعادة الهيكلة والخصخصة في الشرق الأوسط استقدمته من أوروبا منذ 6 سنوات، إيماناً منها بأن المنطقة مقبلة على إصلاح اقتصادي وإعادة هيكلة بالعمق. ويتركز عمل هذا الفريق على مساعدة شركات القطاع العام وتهيئتها للخصخصة، إضافة إلى مساعدة القطاع الخاص لأخذ دوره في هذا الإطار.

يقول **البيطار**: "يحتاج هذا العمل إلى طواقم تقنية ومهنية متخصّصة، ومن الصعوبة بمكان أن تكون لأية شركة، مهما كانت كبيرة، كل الإختصاصات. ناهيك أن إعادة هيكلة أي قطاع، الطاقة أو المياه وسواهما، تحتاج إلى سنوات عدة، خصوصاً في أسواق كبيرة كالسعودية مثلاً. لذا يكمن دورنا في مساعدة الدولة على تهيئة البيئة الاقتصادية والقانونية العامة لعمليات الخصخصة، والمساعدة في خلق الأطر والأنظمة الداخلية الجديدة للقطاعات المنوي خصخصتها، وإيجاد القوانين المحفّزة للقطاع الخاص، مع الأخذ في الاعتبار الرؤية الاقتصادية لهذه الدولة أو تلك، إذ لكل سوق خصوصياتها ولا يمكن تعميم تجربة ما على الجميع".

البيطار: خدماتنا الاستشارية ذات منظور ستراتيجي

تذهب الشركة في هذا الخصوص إلى أصول الدول بغية تقييمها، ثم العمل على وضع ميزانيات خاصة بكلٍّ منها، على أن تكون قابلة لتقديمها إلى البنوك على غرار أية شركة خاصة أخرى. وتساعد هذه الميزانيات على الوقوف على مكامن القوة والضعف، ومواطن الهدر والخسارة. كما تساعد أيضاً في الحصول على تمويل للمشاريع المتعلّقة بهذا الأصل أو المرفق العام، شأنه شأن أي مشروع خاص، بالاعتماد على توقعات الربحية والتدفقات النقدية وغيرها، "بمعنى أننا نساعد المؤسسات العامة أن تكون لها عقلية القطاع الخاص وأن تعمل على أسس تجارية". وهكذا تساعد "إرنست ويونغ للإستشارات" على تهيئة المرافق العامة للخصخصة، أو تحويلها إلى شركات رابحة تمهيداً لبيعها إلى القطاع الخاص. ويؤكد **البيطار** في هذا السياق أن الشركة تملك كل الخبرات الضرورية لوضع ميزانيات خاصة

بالقطاعات العامة استناداً إلى خبراتها المحاسبية والمالية والاستشارية المتراكمة من عملها مع القطاع الخاص. وفي الجوانب القانونية والتشريعية والتقنية الصرفة، تستقدم الشركة خبرات كبرى البيوتات والشركات العالمية بغية تقديم الحزمة المتكاملة (القانونية والمالية والتقنية) لخصخصة مرافق القطاع العام بما فيها تقييم المرفق، وتسعير الرخص والإمتيازات، وتحديد التعرفة، والفوترة، وكيفية التحصيل، والقوانين والأنظمة التي تحمي كلّ ذلك، والحوافز المالية والضريبية المعطاة للقطاع الخاص، بحيث عندما يدخل المستثمر "يعرف على ماذا يدخل".

كما لدى الشركة خبرات واسعة في مجال إعادة هيكلة الشركات الخاصة وتطوير أنظمتها الإدارية وستراتيجياتها. وهي دخلت بقوة على خط تحويل الشركات أو المجموعات العائلية إلى شركات مساهمة قائمة على أسس جديدة من الإدارة، وفصل هذه عن الملكية، وفتح رأس المال وقاعدة المساهمين، بغية تمكينها على التوسع وزيادة قدراتها التنافسية والاستفادة أكثر من ميزاتها التفاضلية.

الميزات التفاضلية

من المعروف أن بنوك الاستثمار العالمية الكبرى مثل HSBC قد حصدت زبدة عمليات إعادة الهيكلة والخصخصة في البلدان العربية والخليجية خصوصاً، وتكاد تُطبق على هذا البزنس بالكامل نظراً لقدراتها المالية والتنافسية الضاربة وخبراتها المتقدّمة جداً في مجال المشورة المالية، إضافة بالطبع إلى إمكاناتها الفائقة في ترتيب الإصدارات وقيادة الاكتتابات وإنجاحها نظراً لقدرتها على تأمين أكبر قدر من المكتتبين الأفراد والمؤسسات. وما يزيد الطين بلّة على بنوك الأعمال والشركات المالية المتوسّطة في قطاع إعادة الهيكلة والخصخصة هو ائتلاف البنوك الكبرى في كونسورتيوم مصرفي لإتمام الصفقات الكبرى في هذا المجال.

أمّا الصفقات المتوسطة، فهي بمعظمها من نصيب بنوك الأعمال والشركات المالية المحلية الكبرى كون البنوك العالمية تهتم فقط بمشاريع الخصخصة الكبرى.

بين نار البنوك العالمية الكبرى والبنوك وشركات المال والاستثمار المحلية، أين هو موقع شركة مثل "إرنست ويونغ للإستشارات"؟ يجيب **البيطار**: "في الوقت الراهن نحن نُعد من اللاعبين الصغار. ولسنا

نستهدف 20 في المئة من سوق الإصدارات الأولية متوسطة الحجم

هنا لننافس البنوك العالمية الكبيرة على المشاريع الكبرى، بل لننافس في سوق المشاريع متوسطة الحجم. لدينا ميزاتنا التفاضلية وقيمة مضافة في السوق، ومقاربتنا تختلف كثيراً عن مقاربة البنوك العالمية والشركات المالية. مقاربتنا قائمة على ما نسمّيه تقييم جهوزية العميل Readiness assessment، مثلاً إذا كان العميل مجموعة عائلية تنوي التحول إلى شركة مساهمة نسأل إلى أي مدى هم مستعدون للذهاب في هذا الخيار أو الاتجاه؟ على المجموعة أن تتحلّى بصفات الشركة العامة أو تتبنّى هذه الصفات بشكل كامل وإلا فإنّ العملية ستفشل حكماً. نحن نقيّم مع العميل الموقف المبدئي ومدى جهوزيته في الذهاب بعيداً في خياراته الجديدة. نحن لا يهمنا أن نأخذ الأشياء على غاربها، لأنّ النجاح يهمنا وليس فقط حصد الصفقات كيفما اتفق. نحن هنا لننجز الأشياء وليس للفوز بالصفقات". ويضيف أنه لسوء الحظ هناك شركات عائلية تحوّلت إلى شركات مساهمة لكن لا تزال تعمل كشركات عائلية، وكذلك هناك مؤسسات عامة جرت إعادة هيكلتها لكنها لا تزال تتصرف كما كانت من قبل أو هي لا تزال تحت سيطرة جهاز حكومي ما. "إعادة الهيكلة والخصخصة مسار طويل يحتاج إلى ثقافة عمل مختلفة لا نزال نفتقر إليها في العديد من أسواق المنطقة، كما أن الأسواق المالية في الشرق الأوسط لا تزال في بداياتها".

الفرق الآخر أن بنوك الأعمال وشركات الاستثمار لها أنشطة وخدمات يمكن أن تستفيد منها في علاقاتها مع العملاء، وخدمات المشورة قد تكون فقط من الأنشطة الداعمة، بمعنى أنها تذهب إلى العميل مع سلة كاملة من المنتجات والخدمات لتبيعه منها، في حين أن المشورة هي صلب عمل شركة "إرنست ويونغ للإستشارات"، بل عملها الوحيد، وهذا فرق كبير من حيث نوعية وجودة الخدمات الإستشارية المركّزة التي تقدمها. "ما يهمّنا ليس فقط نجاح الإصدار في حينه، بل كيفية مسار الأمور بعد سنتين أو خمس سنوات على الإصدار. كما أننا محافظون جداً، ولا نريد أن نأخذ الصفقات فقط لنبقى في السوق من دون إعطاء قيمة مضافة".

الفرق أيضاً أن البنوك والشركات المالية تضمن النجاح الرسمي أو المعلن للإصدار حيث تقوم بنفسها بالاكتتاب بالأسهم غير المباعة، من دون أن يعني ذلك نجاحاً حقيقياً وصلباً للإصدار على المديين المتوسط والبعيد، أي تحويل الشركة إلى شركة عامة لها مقوّمات نجاح موضوعية ومهنية. أما "إرنست ويونغ للإستشارات" فلا تكتتب أبداً، بل تسعى لأن يكون للإصدار عوامل نجاحه الذاتية والموضوعية بما يضمن نجاح إعادة الهيكلة على المدى البعيد وليس الآني فقط، وبما يضمن تحقيق الأهداف المرجوة من الإكتتاب. "المسألة مع الآخرين أشبه بصفقة مالية بحتة، في حين أن المسألة معنا هي عملية ستراتيجية بكل ما للكلمة من معنى".

هدف الشركة الحصول على نسبة 20 في المئة من سوق الإصدارات الأولية متوسطة الحجم في غضون السنوات المقبلة، "ولدينا كل الإمكانات لتحقيق ذلك. فنحن شركة تتمتع بخبرات استشارية واسعة جداً ومتعدّدة الأوجه، منها المشورة القانونية والضريبية والمالية والإدارية والعملانية، إضافة إلى خدمات المشورة الداعمة في مجال تقنية المعلومات".

"أقلمة" الشركات

إلى ذلك، تتواجد الشركة في السعودية والأردن والبحرين ودبي وقطر والكويت وغيرها، وقريباً في مصر وعُمان. ويساعدها هذا الانتشار العربي المتزايد على مقاربة أمور الشركات مقاربة إقليمية، بمعنى مساعدتها على التوسع في الأسواق الخارجية. وكذلك في طرح الإصدارات الأولية في أسواق عدة في الوقت نفسه.

الأمر نفسه ينطبق على الإصدارات الخاصة التي تقوم بها الشركة، حيث تساعد عملاءها على الحصول على شركاء ستراتيجيين من خلال شبكة تواجدها الإقليمي والدولي الواسعة جداً. بذلك تساعد الشركة المجموعات العائلية للتصرف أو التحوّل إلى شركات مساهمة، وتساعدها أيضاً في التوسع الخارجي أو عقد التحالفات والشراكات الإقليمية والدولية الناجحة. وبذلك ترفد "إرنست ويونغ للاستشارات" أسواق المنطقة بميزتين أساسيتين: خبرة بيت استشارات عالي، وقدرة على استقطاب الاستثمارات العالمية نظراً لما تتمتّع به من علاقات وطيدة جداً مع كبرى بيوتات الاستثمار في العالم. وهاتان الميزتان تمثّلان القيمة المضافة الأساسية للشركة في السوق. ■

إنفستكورب


نمير قيردار

أعلن إنفستكورب نتائجه للسنة المالية 2008 المنتهية في 30 يونيو 2008. وذكر أنه على الرغم من تراجع دخل البنك عن المستوى القياسي المسجل في السنة المالية 2007، فإن السنة المالية 2008 كانت ثاني أكثر السنوات ربحية في تاريخه، حيث بلغ الدخل الصافي 151,1 مليون دولار بانخفاض 50 في المئة عن السنة المالية السابقة. وقد زادت الأرباح الموزعة على حملة الأسهم العادية بنسبة 20 في المئة، كما قفزت أصول العملاء المدارة من قبل إنفستكورب إلى 12,8 مليار دولار، وقيمة التمويلات المستقطبة لتمويل العمليات والأغراض الاستثمارية الأخرى إلى 4,7 مليارات دولار، وتم الحصول على 2,6 مليار لتغطية عدد من صناديق الاستثمار. وبلغ الهامش الصافي للعمولات نحو 42 في المئة، والعائد على حقوق المساهمين نحو 13 في المئة.

وأشار إنفستكورب إلى توقيعه اتفاقية شراكة بقيمة مليار دولار مع أحد صناديق الاستثمار السيادية في مجلس التعاون الخليجي، بهدف إنشاء صندوق للاستثمار في سوق الدين العقاري في الولايات المتحدة. وقال إن فريق الاستثمار في الشركات الخاصة تمكن من استثمار نحو 438 مليون دولار في ثلاث عمليات لتملّك لثلاث شركات خاصة هي: "راندل رايلي"، "آسياكاستيتو"، و"سيمي"، وتملّك إضافي في شركة "أنجاك". كما تم بيع إحدى شركات المحفظة وهي شركة "ولكم بريك".

كما تمكن صندوق الاستثمار الأول في الفرص الخليجية من استقطاب تمويلات زادت على مليار دولار. وتمكن صندوق الاستثمار الثالث في الشركات التكنولوجية من استقطاب تمويلات بنحو 500 مليون دولار، وأجرى استثماراً في شركة "اوتيماكو سيفوير أي جي" بقيمة 21 مليون دولار، وخصص نحو 44 مليوناً لتعزيز موارد صندوقي الاستثمار في الشركات التكنولوجية، الأول والثاني، وتم استخدام الموارد الإضافية لتمويل 8 استثمارات جديدة في هذا القطاع.

وبلغت أصول العملاء المستثمرة في صناديق الاستثمار التحوّطي نحو 5,5 مليارات دولار. وقد تمّ توفير الموارد الأولية لثلاثة من المديرين الجدد لصناديق الاستثمار التحوّطي، واستقطاب أصول استثمارية تحت الإدارة بما يزيد على مليارى دولار. كما قام فريق برنامج المديرين المشاركين لصناديق الاستثمار بإطلاق ثلاثة صناديق جديدة. وخصص فريق الاستثمار العقاري تمويلات بقيمة 391 مليون دولار لاستثمارها في عمليات بلغت قيمتها الإجمالية 2,5 مليار دولار، كما استثمر نحو 122 مليون دولار في سوق الدين العقاري.

وقال الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لـ"إنفستكورب" **نمير قيردار**: "تميز العام 2008 بحالة لا سابق لها من الاضطراب في الأسواق المالية الدولية، ونتيجة لذلك انخفض حجم عمليات الاستثمار في تملّك الشركات الخاصة أو تملّك العقارات بشكل كبير، بينما أحدث عدم الاستقرار ونقص السيولة في الأسواق المالية آثاراً سلبية على عائد صناديق الاستثمار التحوّطي وتقييم الاستثمارات". وأضاف: "يمكن تلخيص نتائج العام 2008 بأنها تعكس حصيلة التناقض بين المناخ المؤاتي لاستقطاب الأموال والتمويلات الاستثمارية في الخليج، وبين الظروف القاسية للاستثمار في الأسواق الدولية. لكننا على ثقة تامة بالمستقبل الزاهر الذي ينتظر البنك، وقد عبرنا عن تلك الثقة بزيادة الأرباح الموزعة على حملة الأسهم العادية هذه السنة".

يو. بي. أس.


بير لارسون

أعلن بنك "يو. بي. أس." الاستثماري السويسري، عن مبادرات تهدف إلى تعزيز نموه في منطقة الشرق الأوسط، فعيّن **بير لارسون** رئيساً تنفيذياً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وعضواً في المجلس الإداري للمجموعة. وكان لارسون يشغل منصب الرئيس التنفيذي لبورصة دبي، ومنصب الرئيس التنفيذي لبورصة دبي المالية العالمية وعضواً في مجلس إدارتها. وسيباشر **لارسون** مسؤولياته في "يو. بي. أس." من فرعه في دبي اعتباراً من أول أكتوبر المقبل، تحت إدارة رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة "يو. بي. أس" في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا **أليكس ويلموت - ستيلويل**.

وسيتم تعيين **ميشيل عجاج** رئيساً لمجلس إدارة البنك في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إضافة إلى دوره الحالي كرئيس لقسم إدارة الثروات في منطقة شرق حوض المتوسط، والشرق الأوسط وأفريقيا.

على صعيد آخر، أعلن بنك "يو. بي. أس." عن توسيع فريق عمل قسم الاستثمارات المصرفية في المنطقة، حيث عيّن **كريستوفر نيهاوس** رئيساً مشاركاً لـ"قسم الاستثمارات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

كما يخطط البنك لمضاعفة عدد موظفي القسم بحلول نهاية العام 2008، إضافة إلى تغطية إقليمية لأسهم أسواق منطقة الشرق الأوسط من داخل دولة الإمارات العربية المتحدة بحلول نهاية العام 2008، حيث بادر البنك مؤخراً إلى تغطية اقتصادية لأسهم أسواق الإمارات بواسطة فريق الأبحاث الاقتصادية الأوروبية في لندن.

ودخلت وحدة إدارة الأصول العالمية التابعة لـ بنك "يو. بي. أس." في شراكة ستراتيجية مع شركة أبوظبي للاستثمار في فبراير 2008، بهدف تطوير وترويج وإدارة صناديق البنية التحتية التي تركز على منطقة الشرق الأوسط، وبموجب هذه الشراكة، من المقرر إطلاق صندوق "ADIC-UBS" للبنية التحتية 1 بقيمة 500 مليون دولار خلال العام 2008.

إلى ذلك، أعلن بنك "يو. بي. أس." عن حصوله على ترخيص مشروط من هيئة السوق المالية لمزاولة أعماله في المملكة العربية السعودية، وسيتم تعيين **جون فريزر** رئيساً لمجلس إدارة "يو. بي. أس. - السعودية"، وهو حالياً يشغل منصب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لوحدة إدارة الأصول العالمية لدى "يو. بي. أس."، فيما يتولى **محمد الضحيان**، الذي يشغل حالياً منصب الرئيس التنفيذي لـ"دار التطوير والإدارة للاستثمار"، منصب نائب رئيس مجلس الإدارة.

كما تم اختيار **محمد سمكية** كرئيس تنفيذي لشركة "يو. بي. أس. - السعودية"، التي تخطط لإطلاق عملياتها في السعودية قبل نهاية العام.

وفي إطار سعيه لتعزيز وجوده في المنطقة، تقدم "يو. بي. أس." بطلب إلى الهيئة التنظيمية لمركز قطر المالي، للحصول على رخصة لمزاولة أعماله في قطر وافتتاح فرع له في المركز.





تصميم ترافيل ميت الجديد©
الأداء في التفاصيل



- قالب خارجي "حقيبة" من مزيج المغنيسيوم أخف من البلاستيك ، وأقوى منه عشرين ضعفاً.
- قارئ بيولوجي للبصمات.
- القدرة الفائقة على الحمل مع إمكانية الاستخدام في الوضع الثابت.
- القدرة الفائقة على الأداء المحمول والفعالية المتفوقة.

إن ترافيل ميت 6292 (TravelMate 6292) هو الحل المثالي للمستخدمين المحترفين، كثيري التنقل، والباحثين عن الأداء الشامل والآمن والأطول زمناً. إن تصميم الحقيبة الخارجية المصنوعة من المغنيسيوم وميزة التعرف على البصمة البيولوجية، وبساطة التشغيل، تجعل "ترافيل ميت بروفايل" (TravelMate Profile) يمنحك الأداء الموثوق به، والحماية المرنة، والاتصال اللاسلكي الكامل، ضمن العرض المثالي للقدرة الاحترافية. استمتعوا بمستوى جديد من الأداء المتنقل مع "ترافيل ميت 6292" سهل الحمل، مع "دي.في.دي" متكامل، وبطارية ذات عمر إضافي طويل.

For assistance, support and information:
Acer UAE: 800-2237 - Acer KSA: 800-124-0046
All other Regions: +9714 805 6000



المؤسسة العربية المصرفية



حسن جمعة

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية أن دخلها الإجمالي بلغ 192 مليون دولار عن الربع الثاني من العام 2008، بزيادة 15 في المئة عن الدخل المحقق في الفترة نفسها من العام 2007، وذكرت أن الدخل من الفوائد زاد بنسبة 54 في المئة، نتيجة تنامي حجم محفظة القروض والأوراق المالية، في حين تراجع الدخل من غير الفوائد بنسبة 12 في المئة، نتيجة التراجع عن إعادة تقييم أموال صناديق الاستثمار التحوّطي، التي قررت المؤسسة في مارس الماضي الخروج منها تماماً نظراً إلى مناخ عدم الثقة المسيطر على الأسواق المالية الدولية. وبالنسبة لتكلفة التشغيل، فقد ارتفعت بنسبة 8 في المئة، إلا أن معدل تكلفة التشغيل إلى الدخل الإجمالي (قبل احتساب المؤونات) تراجع في الفصل الثاني من العام 2008 إلى نحو 48 في المئة.

وبالنظر للتدهور المستمر في القيم السوقية لأوراق الدين المغطاة بالرهن العقاري والشكوك القوية حول إمكان تحصيل قيمتها، قررت المؤسسة وضع حد نهائي لموجوداتها من هذه الأوراق، عبر شطب ما تبقى من محفظة أوراق الدين المغطى بأصول عقارية. وترتب على هذا القرار تجنيب مؤونات بقيمة 134 مليون دولار في ميزانية الربع الثاني من 2008. وبسبب ذلك حققت المؤسسة خسائر صافية بقيمة 71 مليون دولار عن عمليات الربع الثاني من العام 2008.

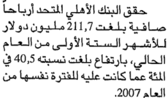
وبلغت قيمة الموجودات الإجمالية المجمّعة للمؤسسة العربية المصرفية في نهاية يونيو 2008 نحو 31,8 مليار دولار. أما محفظة الأوراق المالية، فقد تراجعت إلى 12,1 مليار دولار، وزادت محفظة القروض والتسليفات إلى 13,5 مليار دولار. واستمر معدل السيولة في المؤسسة قوياً إذ بلغت نسبة الموجودات السائلة إلى مجموع الودائع نحو 67 في المئة. وبلغ مجموع حقوق المساهمين (بعد احتساب مخصصات الديون المتعثرة) في نهاية الربع الثاني من العام الحالي نحو 2154 مليون دولار.

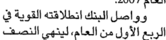
وكانت المؤسسة قامت في يونيو 2008 بزيادة رأس مالها من خلال طرح إصدار أسهم وفقاً لحق الأولوية في الاكتتاب للمساهمين الحاليين، وبلغ حجم إصدار الأسهم الجديدة مليار سهم بسعر دولار واحد للسهم، زائداً علاوة بقيمة 0,11 دولار للسهم. ونتيجة لذلك أصبحت ملكية المؤسسة موزعة كالتالي: الهيئة العامة للاستثمار– الكويت (29,7 في المئة)، مصرف ليبيا المركزي (29,5 في المئة)، جهاز أبوظبي للاستثمار (27,6 في المئة)، بينما توزعت نسبة الـ 13,2 في المئة الباقية على المساهمين الآخرين.

وبدأت المؤسسة، ابتداءً من أول يناير 2008، احتساب معدل كفاية رأس المال وفق أحكام "بازل 2"، وقد بلغ هذا المعدل نحو 15,4 في المئة (في 30 يونيو الماضي)، علماً أن الشريحة–1 من رأس المال تمثل وحدها نحو 12,8 في المئة من ذلك المعدل.

وقال الرئيس التنفيذي للمؤسسة **حسن جمعة**: "إن المؤسسة العربية المصرفية تجري حالياً مراجعة شاملة لستراتيجية المدى المتوسط مشابهة لتلك المراجعات الدورية التي قامت بها في العامين 1997 و2003. ومن المتوقع أن تغطي المراجعة كافة جوانب عمليات المصرف، والمناخ الاقتصادي والتنافسي الذي تعمل فيه ورؤية المجموعة لمستقبلها ودورها ورسالتها في المنطقة". وذكر أن هذه المراجعة تتم بمعاونة مؤسسات استشارية عالمية.

البنك الأهلي المتحد





فهد الرجعان

حقق البنك الأهلي المتحد أرباحاً صافية بلغت 211,7 مليون دولار للأشهر الستة الأولى من العام الحالي، بارتفاع بلغت نسبته 40,5 في المئة عما كانت عليه للفترة نفسها من العام 2007.

وواصل البنك انطلاقته القوية في الربع الأول من العام، لينهي النصف الأول منه بتحقيق إيرادات قياسية بلغت 461 مليون دولار، بزيادة 47,2 في المئة عن النصف الأول من 2007. ونجم هذا النمو في الإيرادات بشكل رئيسي عن أنشطة البنك الأساسية. كما أسهمت حصص البنك الستراتيجية في البنوك التابعة والزميلة بدور فعّال في تعزيز إيرادات المجموعة، في حين تحسنت نسبة التكاليف إلى الدخل لتصل إلى 32,4 في المئة (35,2 في المئة في النصف الأول من العام 2007).

نجح البنك في تنمية محفظة القروض والتسليفات بنسبة 10 في المئة، وفي تعزيز مستويات السيولة من خلال ارتفاع ودائع العملاء بنسبة 30 في المئة. كما انعكست ثقة الأوساط المالية الدولية بمكانة البنك ومتانة وضعه المالي في نمو قدره 6,3 في المئة في الودائع من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.

أما موجودات المجموعة فنمت بنسبة 17,4 في المئة مقارنةً بنهاية العام الماضي، لتبلغ 27 مليار دولار. وبناء على هذه النتائج، ارتفع العائد على متوسط الأصول إلى 2,1 في المئة، والعائد على متوسط حقوق المساهمين إلى 18,8 في المئة.

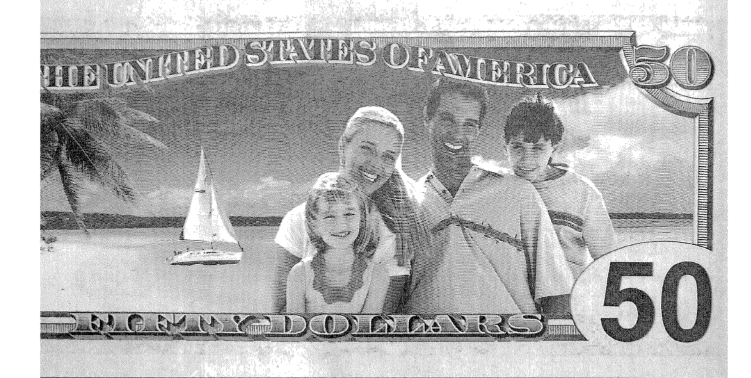
وفي تعليقه على هذه النتائج، قال رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المتحد **فهد الرجعان**: "في وقت ما زالت الأسواق المصرفية تنوء تحت وطأة تداعيات أزمة الائتمان العالمية، جاءت نتائج النصف الأول من العام للبنك الأهلي المتحد مشجعة للغاية، وتعكس مرة أخرى نجاح المجموعة في المضي قدماً في تنفيذ خططها الستراتيجية، من دون المساس بمعاييرها الصارمة في مجال الرقابة على المخاطر بأشكالها المختلفة".

الخليجي

أعلن "الخليجي"، الذي يتخذ من الدوحة مقراً له، بياناته المالية عن الربع الثاني من العام الحالي، التي أظهرت دخلاً صافياً بقيمة 12,7 مليون ريال قطري، ما رفع حقوق المساهمين بمعدل 4,6 مليارات ريال.

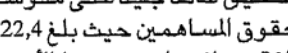
وأعلن البنك عن تعيين **روزمه إسماعيل** رئيساً لقسم الخدمات المصرفية الإسلامية. وتنضم **إسماعيل** إلى الخليجي قادمة من مصرف "أيه بي أن أمرو" في ماليزيا، حيث كانت مسؤولة عن قسم "الشؤون المالية الإسلامية العالمية".

إلى ذلك، افتتح الخليجي مؤخراً فرعاً خاصاً بخدمات الأفراد وآخر متكاملاً. ومع نهاية هذا العام، ينوي البنك افتتاح 6 فروع كاملة التجهيزات ومركزين للخدمات وتركيب 10 صرّافات آلية في كافة أنحاء قطر. وسبق لـ الخليجي أن قام بتدشين مركز استعلامات يعمل على مدار الساعة وطيلة أيام الأسبوع.


THE UNITED STATES OF AMERICA
50
50

بنك الإتحاد الوطني







محمد نصر عابدين

حققت مجموعة "بنك الإتحاد الوطني"، خلال النصف الأول من العام 2008، أرباحاً صافية بلغت 764,6 مليون درهم إماراتي، بزيادة 41 في المئة عن أرباحه في الفترة نفسها من العام 2007. واستمر البنك في تحقيق عائد جيد على متوسط حقوق المساهمين حيث بلغ 22,4 في المئة، وعائد على متوسط الأصول الذي بلغ 2,5 في المئة. وقد أدى النمو القوي في الإيرادات إلى تحسن معدل كفاءة الأداء (التكلفة إلى الدخل) ليبلغ 28,4 في المئة.

وشهدت القروض والتسليفات نمواً قدره 50,4 في المئة، كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة 53,6 في المئة. وبشكل عام، حقق إجمالي الموجودات للمجموعة نمواً قوياً بلغ 43,0 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2007، حيث بلغ 64,7 مليار درهم.

ومن نشاطات البنك، منحه قرضاً مشتركاً بقيمة 1,4 مليار درهم، إلى شركة أركان لمواد البناء. وقاد البنك عملية تجميع القرض كما قام بدور وكيل التسهيلات والضمانات.

وحصل البنك على موافقة السلطة التنظيمية لمركز قطر للمال لتأسيس فرع له فيه.

وعن نتائج البنك، قال الرئيس التنفيذي **محمد نصر عابدين**: "إن النمو المنتظم والمستمر في أرباح ونتائج البنك يعزز ستراتيجيته في التركيز على الأنشطة الأساسية، التي شهدت تحسناً في كل مؤشرات الأداء الرئيسية".

بنك الخليج الأول

أعلن بنك الخليج الأول عن طرحه سندات إلزامية التحويل إلى أسهم بقيمة 3,6 مليارات درهم إماراتي، لصالح شركاء ستراتيجيين في دولة الإمارات العربية المتحدة. وحدّد تاريخ استحقاق السندات في يوليو 2011، ونسبة الفائدة التي سيتم دفعها لحاملي السندات قبل تحويلها إلى أسهم توازي قيمة الليبور لثلاثة أشهر + 1 في المئة، أما سعر التحويل فقد تم احتسابه على قيمة 28,80 درهماً. ولبنك الخليج الأول خيار تحويل السندات إلى أسهم بعد ثلاثة أشهر من تاريخ إصدارها.

وتضم لائحة الشركاء الستراتيجيين الذين سيتم إصدار السندات لصالحهم: شركة "مبادلة للتنمية"، "جهاز الإمارات للاستثمار"، "صندوق معاشات ومكافآت التقاعد لإمارة أبوظبي"، "دبي فنجرز" التابعة لمجموعة دبي، شركة "تصاميم"، شركة "الإمارات السبعة للاستثمار والتجارة الدولية"، شركة "كابيتال إنفستمنت"، شركة "العين الدولية"، شركة "النهضة للاستثمار"، شركة "التضامن للاستثمارات المالية" وشركة "سنابل للاستثمارات المالية والعقارية".

يذكر أن بنك الخليج الأول سيستخدم هذه السندات لتمويل نمو الأعمال المصرفية للأفراد والمؤسسات، إضافة إلى تمويل نمو الشركات التابعة له.

مجموعة سيتي

أعلنت مجموعة سيتي المصرفية أن "بنك قطر التجاري" اختار مصرفها التابع "سيتي بنك إن إيه"، كمصرف إيداع لإصدار أسهم الإيداع العالمية الصادرة عنه، والتي تمّ إدراجها في بورصة لندن للأسهم. وبلغ حجم الإصدار 700 مليون دولار، بسعر 705 دولارات للسهم في الاكتتاب الأولي. ويشكل هذا الإصدار القسم الأكبر من عملية زيادة رأس مال البنك البالغة 900 مليون دولار.

ويأتي تصنيف "بنك قطر التجاري" ثانياً بين البنوك القطرية من حيث حجم الأصول والقروض والودائع، كما تعتبر عملية إصدار أسهم الإيداع العالمية من قبل البنك الثانية لجهة حجمها على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك قطر التجاري **اندرو ستيفنز**: "عزز هذا الإصدار من مكانة البنك وساهم في توسيع قاعدة المستثمرين من المؤسسات. ونجاح إدارة برنامج إصدار الأسهم يعتمد بشكل أساسي على شراكتنا مع مجموعة سيتي المصرفية، وعلى حسن إدارتها".

وقالت المديرة العالمية لوحدة خدمات أسهم الإيداع في سيتي **نانسي ليسمور**: "تمكّنا من استخدام شبكتنا العالمية الواسعة وخبراتنا العريقة لتعزيز علاقات بنك قطر التجاري بالمستثمرين حول العالم، ونتطلع لتعزيز مردود برنامج أسهم الإيداع العالمية على بنك قطر التجاري".

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ"سيتي" في الشرق الأوسط **محمد الشروقي**: "يلعب سيتي بنك دور الشريك في النمو للعديد من المؤسسات والشركات الإقليمية الطامحة للتوسّع وتنويع مصادر التمويل عبر الأسواق المالية العالمية".

ساب



دشن ساب مؤخراً مركز عمليات خدمة عملاء "بنك HSBC الشرق الأوسط" في مدينة الرياض. حضر حفل الافتتاح كبار المسؤولين في "ساب" يتقدمهم مدير عام الخدمات المصرفية الشخصية **نبيل الحوشان**، الذي قال: "تأتي هذه الخطوة في إطار سلسلة المشاريع المشتركة بين ساب وHSBC. وسيتولى ساب من خلال هذا المركز استقبال المكالمات الواردة باللغة العربية من عملاء HSBC من مختلف أنحاء الشرق الأوسط، في ما يتعلق بالاستفسار عن البطاقات الائتمانية والخدمات المصرفية الأخرى، إضافة إلى تغطية الأسئلة المتعلقة بالحملات التسويقية للمنتجات الجديدة، وكذلك إجراء اتصالات مع العملاء المحتملين. ويتوقع أن تعالج هذه الوحدة نحو ثلاثة آلاف مكالمة يومياً مع نهاية هذا العام".

وقال المدير التنفيذي للخدمات المصرفية الشخصية في بنك HSBC الشرق الأوسط **عبد الفتاح شرف**: "يعتبر هذا المركز جزءاً من جهودنا المستمرة لتوزيع عمليات مراكز خدمة العملاء في الشرق الأوسط. ■

المصرف الخليجي التجاري


د. فؤاد عبدالله العمر


إبراهيم حسين إبراهيم

أعلن المصرف الخليجي التجاري، أنه حقق أرباحاً صافية، في النصف الأول من العام 2008، بلغت 26,2 مليون دينار بحريني، بزيادة 224 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما ارتفع إجمالي أصول المصرف بنسبة 182 في المئة، ليصل إلى 483 مليون دينار. وبلغ العائد السنوي على متوسط الأصول 13,9 في المئة، والعائد على متوسط رأس المال 52,4 في المئة.

وأشار رئيس مجلس الإدارة د. **فؤاد عبدالله العمر** إلى إدراج أسهم المصرف في سوق البحرين للأوراق المالية، وقال إن ذلك "ساهم في تنويع وزيادة قاعدة مساهمي المصرف". ولفت إلى "أنّ السوق استقبلت أسهم المصرف بطريقة إيجابية، وهو ما بدا واضحاً من خلال حجم التداولات، حيث كان سعر السهم في نطاق التوقعات".

وعن نتائج المصرف، قال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة **إبراهيم حسين إبراهيم**: "إنها عكست النمو الإيجابي الذي حققه المصرف من خلال الأنشطة الاستثمارية والعمليات المصرفية التجارية على حد سواء". وأشار إلى أن البنك طرح ثلاثة استثمارات جديدة.

بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي

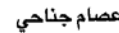
أعلن بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي عن تحقيق أرباح صافية، خلال النصف الأول من العام 2008، بلغت 15,7 مليون دولار، بزيادة 72,8 في المئة عن أرباحه خلال الفترة نفسه من العام الماضي، وهي أكبر أرباح نصف سنوية يحققها المصرف في تاريخه.

وبلغ إجمالي الدخل 18,63 مليون دولار، في حين بلغ إجمالي مصروفات التشغيل 2,97 مليون دولار، بزيادة 23 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، ونجمت الزيادة عن استقطاب المزيد من الموظفين الذين تم تعيينهم لتطوير خطوط الأعمال المتنامية في المصرف، وعن زيادة تكاليف المعيشة. إلى ذلك، تحسّن معدل التكلفة إلى الدخل ليصل إلى 16 في المئة، مقابل 21 في المئة العام 2007.

وبلغ إجمالي قيمة أصول البنك 1615 مليون دولار، مع تسجيل زيادة في الاستثمارات المتاحة للبيع بلغت قيمتها 402 مليون دولار، وهي استثمارات معظمها من الصكوك. كما زادت أصول المرابحة والإجارة إلى 1201 مليون دولار.

قال العضو المنتدب لبنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي **نافيد خان**: "على الرغم مما اتسمت به بداية العام من هدوء نسبي في النشاط بسبب أزمة الائتمان العالمية، إلا أننا نأمل في تعزيز هذه النتائج والبناء عليها خلال بقية العام 2008".

بيت التمويل الخليجي


عصام جناحي

بلغت أرباح بيت التمويل الخليجي للربع الثاني من العام الحالي، نحو 104 ملايين دولار، بزيادة 41 في المئة، عن الربع الثاني من العام الماضي.

ووصلت أرباح النصف الأول من العام إلى 220 مليون دولار، بزيادة 51 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام 2007.

وتحققت هذه النتائج بشكل أساسي بفضل أرباح مشروع "مدينة ليبيا للطاقة"، الذي تم تصميمه بالشراكة مع الحكومة الليبية، وبفضل أرباح قسم رأس المال المغامر، الذي كانت أحدث مشاريعه "شركة سيمينا للإسمنت" التي تم إطلاقها في الربع الثاني من هذا العام.

وكان قسم رأس المال المغامر في بيت التمويل الخليجي عمل على إطلاق "مصرف الطاقة الأول"، وحصل في بداية العام الحالي على كافة الموافقات والتراخيص المطلوبة. كما أكمل، خلال الربع الثاني من العام عملية استقطاب الأموال للمصرف الجديد، حيث وصل رأس المال المدفوع إلى مليار دولار.

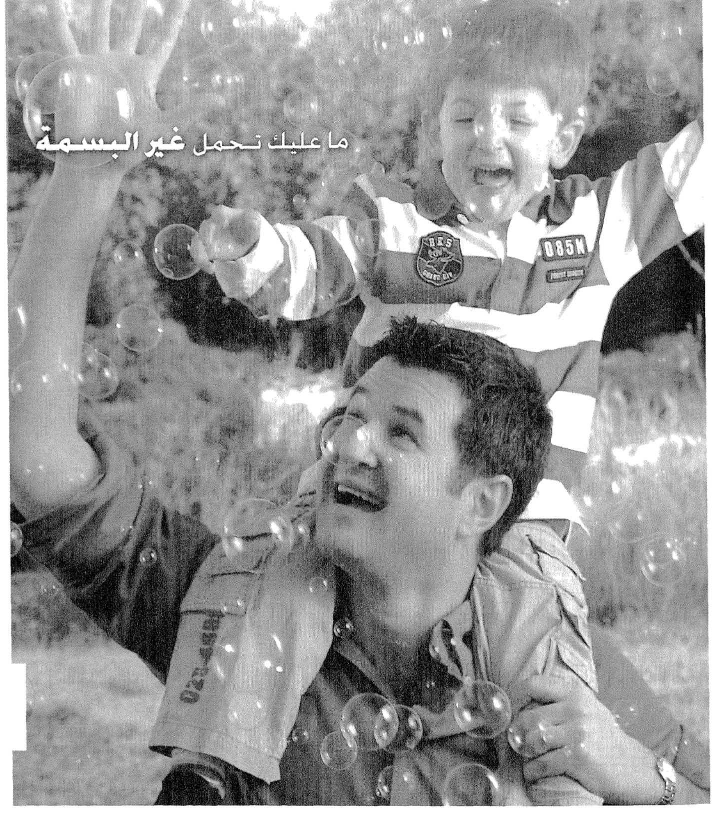
على صعيد آخر، قام قسم إدارة الأصول في بيت التمويل الخليجي خلال الربع الثاني بإطلاق "صندوق الخليج والأطلسي العقاري التجاري 2– للمملكة المتحدة" والذي تهدف ستراتيجيته الاستثمارية للاستفادة من تهاوي أسعار العقارات التجارية في أسواق المملكة المتحدة.

وعن نتائج الربع الثاني، قال رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي **عصام جناحي**: "منذ البداية الممتازة للعام 2008 لا تزال قوتنا الدافعة في نشاط، بفضل الطلب الكبير من قبل الحكومات على مشاريع البنى التحتية، وبفضل النتائج الصافية التي حققناها في أعمالنا الأخرى، خاصة أنشطة ومشاريع قسم رأس المال المغامر لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

وأضاف **جناحي**: "بهذا الأداء القوي، حان الوقت لمراجعة هيكل المؤسسة الحالي وذلك لتحسين عملياتنا التجارية. ومن هذا المنطلق، قام مجلس الإدارة بتعيين مستشارين عالميين للقيام بهذه المراجعة وللتعرف على أنسب الممارسات الإدارية والقانونية".

من جهة أخرى، أعلن "بيت التمويل الخليجي" مؤخراً، عن خطة لإنشاء شركة "حديد مينا"، وهي تهدف إلى تغطية العجز في قطاعي الحديد والإعمار في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ويشارك بيت التمويل الخليجي في هذه الصفقة، التي تقدر قيمتها الإجمالية بأكثر من 5 مليارات دولار، شركاء ستراتيجيون هم: "الشركة الإماراتية العالمية للاستثمار"، "شركة الخليج للتعمير (تعمير)"، "بنك قطر للاستثمار" (كيوانفست)، "مصرف الطاقة الأول"، إضافة إلى الشريكين التقنيين والاستشاريين، وهما: شركة "أم ان داستور" و"منظمة الخليج للاستشارات الصناعية".


ما عليك تـحمل غير البسمة
085K


عدنان أحمد يوسف


موسى عبد العزيز شحادة

البنك الإسلامي الأردني

أعلن البنك الإسلامي الأردني عن نتائجه المالية للنصف الأول من العام الحالي، حيث بلغت أرباحه الصافية بعد الضريبة 20,1 مليون دينار، بنمو نسبته 33,8 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك **عدنان أحمد يوسف**: "إن الانجازات الكمية والنوعية التي حققها البنك تؤكد على دوره الواضح في ترسيخ تجربة الصيرفة الإسلامية في السوق المصرفية الأردنية، حيث عزز البنك قاعدته الرأسمالية، بزيادة رأس ماله إلى 81,25 مليون دينار/ سهم بدلاً من 65 مليون دينار/سهم. كما زادت حقوق المساهمين خلال النصف الأول لتصل إلى 146,2 مليون دينار، بزيادة 9,5 في المئة عن نهاية العام الماضي".

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة، المدير العام للبنك الإسلامي الأردني **موسى عبد العزيز شحادة**: "إن النمو الواضح في الأرباح والموجودات والودائع والاستثمارات، يؤكد على نجاح سياسة الإدارة في تنفيذ الخطط الستراتيجية والاستمرار في تنويع الخدمات المصرفية وتطويرها. وهذا ينسجم وستراتيجية البنك في تحقيق أهدافه المستقبلية في النمو والتطور والتميز، مع مواكبة التقنيات الحديثة لخدماته المالية والاستثمارية بما يتفق والضوابط الشرعية".

بنك آركابيتا

عاطف عبدالملك

أعلن "بنك آركابيتا" عن توقيعه، مع شركاته الزميلة، اتفاقية شراء نهائية لتملّك الشركة الأوروبية للإمداد اللوجستي "كمباني يوروبيان دو برستاسيون لوجستيك" (سي إي بي أل)، المتخصصة في الإمداد والتموين والمستودعات في أوروبا، وذلك من شركة الاستثمار الفرنسية "ساغارد"، ومن إدارة الشركة الحالية، من دون أن يفصح عن شروط الصفقة أو قيمتها. وأشار إلى أن تسهيلات تمويل الصفقة قدمتها مجموعة بنوك، منها "آر بي أس"، "سوسيته جنرال"، "كايلون"، و"آي أن جي".

وتقوم شركة "سي إي بي أل"، ومقرها مدينة بيفيل لو كومت في فرنسا، بإدارة وتشغيل 23 مجمّع مستودعات إمداد وتموين، موزعة في كل من فرنسا وألمانيا، ويعمل فيها نحو 2200 موظف. وهي تقدم خدماتها من مواقع مركزية يتم فيها إعداد أوامر شحن البضائع المرسلة إلى وجهات في جميع أنحاء القارة الأوروبية والعالم.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك آركابيتا **عاطف عبدالملك**: "تعد هذه الصفقة من الصفقات القليلة بهذا الحجم في أوروبا، التي حصلت على تمويل للتملّك المعزز بالاقتراض، في ظل الظروف الصعبة السائدة في الأسواق حالياً، وهو ما يعتبر مؤشراً على النوعية العالية لهذه الشركة".

بنك دبي الإسلامي



من اليمين: محمد إبراهيم الشيباني، د.حسين حامد حسن، خالد الكمده، (العضو المنتدب للمجموعة والرئيس التنفيذي لـ"بنك دبي الإسلامي") وسهيل زبيري

حقق بنك دبي الإسلامي، خلال النصف الأول من العام الحالي، أرباحاً صافية بلغت 1,3 مليار درهم، بزيادة 47 في المئة عن أرباحه في الفترة نفسها من العام 2007، بعد استبعاد الأرباح الناجمة عن تحويل حصة في شركة تابعة.

كما ارتفع إجمالي موجودات البنك، في نهاية النصف الأول، إلى 91,4 مليار درهم، بزيادة 21 في المئة عن نهاية النصف الأول من العام الماضي. وارتفعت محفظة البنك التمويلية والاستثمارية بنسبة 34 في المئة، وشهدت ودائع المتعاملين نمواً بنسبة 22 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك، مدير ديوان حاكم دبي، **محمد إبراهيم الشيباني**: "يستند هذا النمو إلى الأعمال المصرفية الأساسية، التي لا تعتمد على الأرباح الناتجة عن عمليات تحدث لمرة واحدة. كما يمتلك البنك خططاً طموحة، من شأنها أن تمكنه من مواصلة هذا النمو في العام 2008. إضافة إلى ذلك حققت ستراتيجيتنا التي تهدف إلى تنويع الإيرادات والعمليات نتائج ممتازة، ونحن نسعى إلى مواصلة تنفيذ هذه الستراتيجية مستقبلاً".

وأشار **الشيباني** إلى أبرز نشاطات البنك في النصف الأول من العام، ومنها "ترتيب عمليات تمويلية مشتركة وإصدارات صكوك تجاوزت قيمتها الـ20 مليار درهم. ونتيجة لذلك، احتل البنك المركز الأول في ترتيب إصدارات الصكوك الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي، وفقاً لوكالة بلومبرج الاقتصادية المتخصصة. كما واصل البنك إطلاق المزيد من المؤسسات والشركات المتخصصة بالتعاون مع شركائه الستراتيجيين، منها تأسيس مشروع مشترك مع شركة التطوير العقاري "نخيل"، تحت اسم "تشييد ذ.م.م."، كما واصل البنك تمويله للمشاريع الجديدة في قطاع المقاولات، حيث بلغ إجمالي حجم المشاريع التي ساهم فيها 25 مليار درهم، كما واصل البنك توسيع شبكة فروعه، التي بلغت 50 فرعاً في الإمارات".

إلى ذلك، أطلق البنك شركة جديدة تابعة له هي "دار الشريعة للاستشارات القانونية والمالية"، لتكون بمثابة مركز شامل لكافة خدمات الاستشارات القانونية والمالية.

وأعلن **الشيباني** أن الشركة الجديدة ستعمل بإشراف **د. حسين حامد حسن**، و**سهيل زبيري**، وسيتولى د. **حسين حامد حسن** منصب مدير في "دار الشريعة". وهو يعمل مع "بنك دبي الإسلامي" منذ العام 1999، رئيساً لهيئة الفتوى والرقابة الشرعية.

وسيتولى **سهيل زبيري**، منصب الرئيس التنفيذي لـ"دار الشريعة". وهو يمتلك خبرة تتجاوز الـ25 عاماً، ويعمل في البنك منذ العام 2001. ■

حبيب أشقر رئيساً تنفيذياً لـ"مورغان ستانلي - السعودية"

أعلنت "مورغان ستانلي" عن تعيينه رئيساً تنفيذياً لـ "مورغان ستانلي – السعودية".

وأشقر من موظفي "مورغان ستانلي" القدامى، انضم إلى الشركة في نيويورك العام 1989. وكان آخر المناصب التي تولاها، رئيس دائرة المبيعات والوساطة لعمليات "مورغان ستانلي" في فرنسا. وهو يحمل درجة الماجستير في إدارة الأعمال من كلية ستيرن للإدارة في نيويورك، ودرجة الماجستير في الاقتصاد من جامعة دوفين في باريس.

مسرت حسين مديراً لإدارة المخاطر في "أبو ظبي الإسلامي"

أنشأ مصرف أبوظبي الإسلامي مجموعة إدارية جديدة متخصصة في إدارة المخاطر، وعيّن **مسرت حسين** مديراً لها.

وينضم **حسين** إلى "أبوظبي الإسلامي"، حاملاً معه 30 عاماً من الخبرة في الإدارة المصرفية في الشرق الأوسط، أفريقيا وأوروبا، حيث شغل مناصب عدة في مصارف عالمية ومراكز تمويل معروفة.

تعيينات جديدة لـ HSBC في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

أعلن بنك HSBC عن تعيين **راني أحمد وأناند كريشنامورثي**، رئيسين مشاركين للأسواق العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما عيّن **راجيف شوكلا** رئيساً لأسواق رأس المال لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

من اليمين: راني أحمد وأناند كريشنامورثي

انضم **راني أحمد** إلى HSBC في العام 2002، قادماً من مؤسسة JP Morgan المالية في لندن. وهو يتمتع بخبرة تزيد على 28 عاماً، منها 20 عاماً في مجال الأسواق العالمية، حيث تركز عمله على تغطية وتعزيز علاقات العملاء وتطوير مبيعات المشتقات والسندات المالية.

أما **أناند كريشنامورثي** فانضم إلى HSBC في العام 1992، وآخر منصب تولاه كان الرئيس المشارك للأسواق العالمية في الهند. وهو يتمتع بخبرة في مجال خدمات التداول وإدارة المخاطر والميزانية.

وسبق لـ**راجيف شوكلا** أن تولى منصب رئيس أسواق رأس المال في بنك HSBC السعودية لمدة أربع سنوات.

فاروق عباس رئيساً تنفيذياً لـ"أبراج كابيتال" في باكستان

أعلنت "أبراج كابيتال"، عن تعيين **فاروق عباس** رئيساً تنفيذياً لعملياتها في باكستان.

ويمتلك **عباس** (46 عاماً) خبرة مهنية تمتد إلى 22 عاماً، منها 13 عاماً في باكستان. ومنذ انضمامه إلى "أبراج كابيتال" في العام 2005، لعب دوراً أساسياً في تنفيذ ستراتيجية الشركة لما بعد الاستحواذ، في العديد من الشركات التابعة لها، بينها مساهمته في توجيه "الوطنية للخدمات الجوية" (ناس) لتصبح أول شركة طيران اقتصادي في السعودية، ومساهمته في تطوير عمليات "مجموعة سبينيس" في لبنان، وتوسيع نطاق عملها إلى مصر، إضافة إلى اتفاقيات التعاون المشترك التي وقّعتها في المملكة العربية السعودية وكازاخستان.

وقبل انضمامه إلى "أبراج كابيتال"، شغل **عباس** منصب المدير العام لشركة "كوكا كولا" في ماليزيا، كما عمل في شركة "يونيليفر" لمنتجات المستهلكين في العالم، وقبلها في الشركة البريطانية المنتجة للمواد الكيميائية "أي سي أي".

إشارة إلى أن "أبراج كابيتال" تستثمر نحو 200 مليون دولار في باكستان، حيث تملك حصصاً في ثلاث شركات باكستانية هي: "مجموعة بوسيكور"، المتخصصة في تكرير النفط، وشركة "أم أس فورجينغز"، المتخصصة في تحويل الصلب لصناعة قطع السيارات، و"بي أم ايه" البنك الاستثماري. كما أن العديد من الشركات التابعة لها تعمل حالياً على تطوير عملياتها الاستثمارية في باكستان.

دويتشه بنك ينقل كريستوفر لانج إلى دبي



أعلن "دويتشه بنك" عن انتقال **كريستوفر لانج** إلى دبي، لإدارة عمل البنك في أسواق الأسهم، والإشراف على الكوادر العاملة في هذا المجال في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

وكان **لانج** انضم إلى "دويتشه بنك" العام 1995، وتولى مناصب عدة في مجال أسواق الأسهم في كل من لندن ونيويورك وهونغ كونغ وسيدني. وفي العام 2005، عين كأحد رئيسي قسم أسواق الأسهم لمنطقة أوروبا الوسطى وأوروبا الشرقية والشرق الأوسط وأفريقيا، ليعنى بالدرجة الأولى بمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

ولعب **لانج** دوراً مركزياً في بعض أهم الصفقات المالية لـ"دويتشه بنك" في المنطقة، أهمها: الطرح الأولي لـ "موانئ دبي العالمية" (4,2 مليارات دولار) وهو إلى اليوم أكبر طرح عام في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، الطرح الأولي لـ "هوتيل إنفستمنتس" الذي كان أول إدراج لشركة في بورصة دبي العالمية، والطرح الأولي لـ "تورك تليكوم" وهو أكبر طرح عام في تاريخ تركيا. ■

سنتشري 21: خدمات تسويقية عالمية بنكهة سعودية





الوليد حمد بن زومان

الرياض - الإقتصاد والأعمال

بعد أن كان التسويق العقاري يعدّ "مهنة من لا مهنة له"، أصبح يكتنز في تفاصيله عملاً احترافياً يبدأ مع عملية البناء وربّما لا ينتهي ببيع أو إيجار كافة المبنى. ويشير مدير عام شركة "سنتشري 21" الوليد حمد بن زومان، والتي تبلغ الحصّة السوقية لشركته نحو 40 في المئة من سوق التسويق العقاري السعودي، إلى أنّ هذا القطاع "بدأ يتّسم بنوع من الاحترافية، إلا أنّنا ما زلنا نسعى إلى تنظيمه بشكل أفضل، فعملية التسويق تضاهي بأهميتها عملية تصميم المشروع وحتى بنائه، وهي تعتبر مكمّلة لهما".

يوضح بن زومان أن "51 في المئة من "سنتشري 21" تملكها شركة "جرير للاستثمار"، في حين تتوزّع النسبة المتبقية بين شركة "أموال للاستشارات المالية" وشركة الموسى العقارية. ويتمحور نشاط الشركة حول التسويق العقاري وإدارة الأملاك من مجمّعات تجارية وأبراج مكتبية ووحدات سكنية إضافة إلى عمليات التقييم". ويشير إلى أن "الشركة تأسست منذ نحو 4 سنوات إنما الانطلاقة الفعلية كانت منذ نحو العامين. ففي بداية المرحلة التأسيسية لم تكن السوق منظّمة، وبالتالي كان من الصعب جداً الدخول بمفهوم تسويقي محترف، إضافة إلى الافتقار للمشاريع النوعية التي تستحقّ أن يكون لها شركات تسويقية متخصّصة. أما اليوم فبات الوضع مختلفاً، حيث بدأت الأبراج بالظهور الفعلي إضافة إلى المشاريع ذات المستوى الراقي، في موازاة رغبة الملاّك بإدارة أملاكهم بطريقة أكثر احترافية. وهنا يأتي دور "سنتشري 21" التي لديها القدرة والكفاءة في هذا المجال".

تسويق مشاريع بـ 6 مليارات

يشير بن زومان إلى أن "المشاريع التي تسوّقها الشركة منتشرة تقريباً في مختلف أنحاء المملكة من جنوبها إلى شمالها مروراً بمنطقتها الوسطى، وهي ليست محصورة في نطاق جغرافي معيّن. فعلى مستوى الرياض، قمنا بتسويق مركز "رصيص سنتر"، وهو احد المراكز التي حصلت على جوائز عديدة منها أجمل مبنى مكتبياً على طريق الملك فهد. ونقوم أيضاً بتسويق برج "المطوع" المكتبي الذي يقع في حي المحمدية على طريق الملك فهد في الرياض، بمساحات تأجيرية تبلغ نحو 17 ألف متر مربّع ويتكوّن من 7 طوابق تحتوي على معرضين تجاريين. كما قمنا منذ أسابيع بتأجير "برج الذياب" بالكامل والذي يقع في حي الوزارات في الرياض بمساحة تأجيرية بلغت أكثر من 10 آلاف متر مربّع، وبارتفاع 10 طوابق مكتبية".

ويتابع: "من بين المشاريع التي نسوّقها اليوم "الرياض غاليري" الذي يقع بين طريق الملك فهد والعليا بمساحة تصل إلى 130 ألف متر مربّع، ويعتبر مركزاً متكاملاً للتسوّق". مضيفاً أنّه "في المجال السكني، نسوّق "فلل العقد الفريد" شمال مستشفى المملكة في الرياض، حيث خلقنا هويّة للمشروع وقمنا بتسميته حسب طبيعته، وهو سيكون عبارة عن 100 فيللا في مرحلته الأولى ونتوقّع تسويقها في أسابيع معدودة".

كذلك تتولى "سنتشري 21" تسويق أكثر من 35 مشروعاً في المنطقة الشرقية مثل مشروع "صناعية الموسى" الذي يتألف من ورش صناعية ومعارض سيارات، إضافة إلى برج "الرجاء" وبرج "الشيخ". وفي تبوك تسوّق الشركة مجمّع "البلاد" وهو احد المجمّعات المميّزة"، كما يقول بن زومان كاشفاً عن توجّه الشركة الى تسويق "مشروع ضخم في الشرقية أيضاً، يتضمّن



"مجمّع البلاد التجاري"

وحدات سكنية وتجارية على مساحة تبلغ نحو 3,5 ملايين متر مربّع سيعلن عنه في حينه".

ويلفت إلى أن "الشركة تحصل على مشاريع جديدة بحجم يتراوح ما بين 200 و300 مليون ريال كل شهرين أو ثلاثة. ويبلغ إجمالي حجم المشاريع التي نسوّقها اليوم في المملكة نحو 6 مليارات ريال، وتبلغ حصتنا السوقية نحو 40 في المئة بنسبة نموّ سنوية تصل إلى 13 في المئة". ويتابع: "ما يهمنا بشكل كبير في هذه المرحلة ليس الصعود بقدر الاستمرارية والمحافظة على تقديم خدمات متميّزة، فالسوق كبيرة وتستوعب الكثير من الشركات والبقاء سيكون للشركات التي تقدم خدمات متميّزة وتحظى بالمصداقية مع الأطراف جميعاً".



"برج المطوع"

كوادر سعودية 100 في المئة

يكشف **بن زومان** عن "قيام "سنتشري 21" بإعداد تقارير منظّمة للبنوك والمستثمرين تتعلّق بشكل رئيسي بالتقييم، ما يُعتبر علماً منفصلاً بحدّ ذاته. ونرسل بعضاً من موظفينا إلى الخارج للتدريب على التقييم العقاري، وقد بات لدينا سمعة طيّبة إذ نقوم بتقديم هذه الخدمة إلى معظم البنوك، إضافة إلى الشركات الأجنبية التي ترغب في دخول السوق. ونعتمد في عملية التقييم المعايير الدولية حيث نسعى إلى تقديم خدمات عالية بنكهة سعودية".

ويعرب عن فخره بأن "كوادر الشركة هي سعودية 100 في المئة، وهذا يؤمّن لنا سهولة في التعامل مع الفكر نفسه بين مسوّق ومستثمر ومستفيد". ويشدد على أن "الشركة لا تنظر إلى الكسب المادي كأولوية، بل نعتبر أن عملنا مع الملاّك هو دخول في شراكة ستراتيجية وليس من أجل الحصول على نسبة معينة من الأموال"، موضحاً أن "السوق العقارية تضم نحو 1000 مكتب عقاري تسويقي على مستوى المملكة، وقد فتحت أغلب هذه المكاتب عندما كان العقار مهنة من لا مهنة له. وهذه الطريقة العشوائية في فتح المكاتب تخلق مشكلة في مسألة التسويق، ونحن نواجهها في بعض المشاريع حيث نتفاجأ أحياناً بأن هناك 6 أو 7 مكاتب تقوم بالتسويق للمشروع ذاته. فمثل هذه الأمور تقلّل من قيمة العقار وتخلق إرباكاً للمستثمر، وتصبح المنافسة في السعر على حساب الخدمة. وهذه المعايير تطيح بمفهوم التسويق العقاري بشكل عام". ويطالب **بن زومان** بـ "تنظيم سوق المكاتب العقارية عبر وضع مواصفات وشروط محددة لفتح مثل هذه المكاتب".

التسويق ليس من الكماليات

في المقابل، يقرّ **بن زومان** بتحسّن وضع مفهوم التسويق العقاري في السعودية وإن كان لا يزال دون المستوى المطلوب، حيث "أصبح عدد لا بأس به من المشاريع الجديدة لا يسوّق إلا عن طريق شركات تسويقية متخصصة، ذلك لأن طبيعة المنتج العقاري اليوم تختلف عن طبيعة المنتجات السابقة التي كانت عبارة عن فلل صغيرة أو مجرد أبنية من طابق أو اثنين". ويعرب عن تفاؤله بتوجه مهنة التسويق العقاري في المملكة نحو العمل المؤسساتي ليتمّ القضاء على العشوائية".



"برج الذياب"

ويلفت إلى أن "بعض المستثمرين ما زالوا ينظرون إلى التسويق العقاري باعتباره من الكماليات، وهذه النظرة ليست دقيقة. فالمستثمر الذي ضخّ نحو 300 مليون ريال لبناء مبنى، يرى أن تخصيص نحو 500 ألف ريال للتسويق يعتبر مبلغاً ضخماً". ويضيف: "العقار الجديد من دون تسويق أشبه بالشخص النظيف الذي استحمّ ثمّ لبس ثوباً متسخاً. وأدعو المستثمرين للنظر إلى التسويق باعتباره عنصراً مهماً جداً، فلا يجب أن يبخلوا عليه لأنه سيعطي المردود المادي المطلوب. فمتى ما نظر المستثمر إلى عملية التسويق باعتبارها جزءاً مهماً توازي بأهميتها عملية تصميم المشروع أو حتى بنائه، فذلك سيساعده بشكل كبير على إنجاح مشروعه بدرجة عالية".

ويختم **بن زومان** مشيراً إلى خطط "سنتشري 21" الرامية إلى فتح فروع جديدة في كل من القصيم وتبوك، "بعد أن أصبح لدينا 4 فروع في الرياض، وفرع رئيسي في المنطقة الغربية وآخر في المنطقة الشرقية"، لافتاً إلى سعي الشركة لتصبح "الخيار الأول عند شراء أو بيع أو إيجار أي عقار. ونتمنّى أن يتم تسويق جميع المشاريع من خلال "سنتشري 21"، وهدفنا في هذا ليس الربح الماديّ بقدر ما نطمح إلى خلق سوق منظّمة، وما يساعدنا في ذلك هو احترافيتنا المتأتية من كوننا جزءاً من شبكة عالمية لديها أكثر من 8 آلاف مكتب و 120 ألف مسوّق حول العالم. وهذه ميزة إضافية يفتقدها منافسونا ونحرص على تفعيلها بشكل أفضل". ■



ماس السعودية: تسويق مشاريع بـ 4,5 مليارات ريال



محمد كردي

الرياض - الإقتصاد والأعمال

بعد نجاحها في تسويق مشروعي "برج زمزم" و"دار القبلة" بالكامل في كلّ من مكّة المكرّمة والمدينة المنوّرة، تتحضر شركة ماس السعودية لبدء تسويق مجمّع أبراج الصفوة السكني التجاري في مكّة عبر صكوك الانتفاع التي تميّزت بها، كما تسعى الشركة إلى البدء بالعمل التسويقي لمشاريع ترفيهية سياحية في كلّ من جدّه والدمام، بعد أن كان نشاطها مقتصراً على مكّة والمدينة.

يشير الشريك في "ماس السعودية" محمد كردي إلى أنّ "عمل الشركة متخصّص في تسويق المشاريع العقارية خصوصاً في مكّة والمدينة وفق نظام صكوك الانتفاع، وهو نظام استثماري تمّ ابتكاره وصياغته باستلهام من روح الدين الإسلامي الحنيف، ويشبه إلى حدّ كبير نظام المشاركة بالوقت Timeshare برؤية إسلامية". ويلفت إلى أنّ "فكرة الصكوك تقوم على ترشيد الإنفاق وتقليل التكلفة المالية على العميل، وهي تخوّل كل مسلّم امتلاك عقار بجوار الحرم المكّي الشريف لفترة زمنية معيّنة وفي أيّ وقت يشاء".

"برج زمزم" بيع في 8 أشهر

تعمل "ماس السعودية" حالياً في مكّة والمدينة فقط كون هاتان المدينتان تعتبران أساس السياحة الدينية، والطلب على العقار فيهما عال جداً. ويقول كردي: "تولينا تسويق "برج زمزم" وهو يُعدُّ أحد أكبر الأبراج الموجودة ضمن وقف الملك عبد العزيز في مكّة المكرّمة، والذي يضمّ نحو 1240 وحدة سكنية منتشرة في 33 طابقاً تمّ تجهيزها بمستوى غرف 5 نجوم، كما يضمّ مجمّعاً تجارياً ومواقف سيارات تتسع لنحو 1400 سيارة. ووصلت تكلفة بناء "برج زمزم" إلى مليارَي ريال، حيث قامت بتطويره شركة منشآت العقارية وفق نظام الـ (B.O.T) لمدة 24 سنة؛ وقد تمّ بيعه خلال 8 أشهر عبر صكوك الانتفاع".

ويشير إلى أنّ "هذا النجاح، والرواج الكبير الذي حققناه في مشروع "برج زمزم" دفعنا إلى الدخول في تسويق مشروع "دار القبلة". ويعتبر "دار القبلة" من أهمّ مشاريع تطوير المنطقة المركزية في المدينة المنوّرة، إذ يبعد نحو 150 متراً فقط عن الجهة الجنوبية لساحة الحرم النبوي الشريف، ضمن مساحة تصل إلى أكثر من 8 آلاف متر مربع، بإجمالي مسطّحات بناء تبلغ نحو 100 ألف متر مربّع. ويضمّ المشروع مجمّعاً ضخماً يتكوّن من 10 طوابق تحتوي على 560 وحدة فندقية بمختلف الأحجام، ومبنى مجهّزاً بمستوى 5 نجوم، كما يحوي مكاتب ومحالاً تجارية ومواقف للسيارات بتكلفة إجمالية وصلت إلى 1,5 مليار. ومن المتوقّع أن يتمّ افتتاح "دار القبلة" في العام 2009". مضيفاً: "هذا المشروع تمّ بيعه بالكامل عبر صكوك الانتفاع أيضاً".

تسويق "مجمّع أبراج الصفوة"

يوضح كردي أنّ: "ماس السعودية" وقّعت مؤخراً اتفاقية لتسويق "مجمّع أبراج الصفوة" السكني والتجاري في مكّة المكرّمة والذي لا يبعد سوى 50 متراً فقط عن ساحات الحرم المكّي الشريف المتصلة بباب الملك عبد العزيز. ويتكوّن المجمّع من 5 أبراج سكنية تجارية بارتفاعات تصل إلى 28 طابقاً. وسيُخصص البرج الخامس لإقامة فندق بمستوى 5 نجوم. هذا المشروع قيد الإنشاء وتصل تكلفته الإجمالية إلى نحو 1,5 مليار ريال وسيضمُّ نحو 1800 وحدة سكنية بمستوى فاخر جداً". ويتابع: "هذا المشروع أيضاً سيتمّ تسويقه عبر صكوك الانتفاع".

ويعتبر أنّ "مشروع أبراج الصفوة" "يأتي مكمّلاً لمنظومة المشاريع المتميّزة التي نقوم بتسويقها في المملكة ضمن مفهوم الصكوك هذه، والتي أثبتت نجاحاً فائقاً عبر ما تحقّقه للمالك من حصول على حقّ الإقامة في وحدة فندقية من فئة 5 نجوم لسنوات عديدة بسعر ثابت، مع إمكانية استثمار ذلك الحقّ. كما تمتاز مشاريعنا بقُربها الشديد من الحرم المكّي الشريف ما يجعل المخاطر الاستثمارية في تلك المواقع أقلّ من أيّ استثمار في مدن أخرى، خصوصاً وأنّ هذه المنطقة تشهد نسب إشغال مرتفعة جداً كون زيارات المسلمين إلى الأماكن الدينية تبقى مستمرّة على مدار العام".

التوسّع نحو المشاريع السياحية

وكشف كردي عن "توجّه جديد لدى "ماس السعودية" التي تقوم بدراسة مسألة التوسّع في الحصول على مشاريع خارج مكّة والمدينة، والدخول في مشاريع ترفيهية سياحية في كلّ من جدّه والدمام نظراً للدعم والاهتمام الملحوظين اللذين بدأت تحظى بهما السياحة". ويبيّن أنّ "حجم المشاريع التي تسوّقها "ماس السعودية" تبلغ نحو 4,5 مليارات ريال، وتصل قيمتها السوقية بعد عملية بيعها إلى 10 مليارات". لافتاً إلى "أنّ الشركة تنمو بنسبة تتراوح ما بين 30 و40 في المئة سنوياً". ■

"ماس" في سطور

تأسّست شركة ماس السعودية من قِبَل 4 رجال أعمال سعوديين هم: محمد كردي، خالد الشايع، عبد المحسن رضوان وياسر عطاس. وهي تتبع للشركة الأم "ماس العالمية" الكويتية التي تمثّل الذراع التسويقية لمجموعة عقارية تضمّ كلاً من: "مجموعة عارف الاستثمارية" و"الشركة الدولية للإجارة والاستثمار" وشركة "منشآت العقارية" وشركة "صكوك القابضة".



رؤيا للاستثمار العقاري
التطوير العقاري بنظرة تنموية

الرياض – الإقتصاد والأعمال

بعد أقل من عام على تأسيسها، تمكنت شركة رؤيا للاستثمار العقاري "رؤيا" من فتح أبواب الأعمال في سوق السعودية، استناداً إلى تاريخ عريق للعائلة في مجال المشاريع العقارية. وتصل قيمة مشاريع الشركة التي تتركز حالياً في الرياض إلى نحو 2,4 مليار ريال، وهي مرشّحة للارتفاع. ولكن، كيف تنظر قيادة هذه الشركة إلى مستقبل أعمالها في سوق العقار السعودي المزدهرة؟

يشدد المدير العام والعضو المنتدب لشركة **إبراهيم بن عبد العزيز الموسى** على دور المشاريع العقارية في التنمية الاقتصادية العامة في المملكة ودور الحكومة في دعم هذه التنمية. ويذكر **الموسى** ثلاث نقاط "ينبغي الأخذ بها في أي خطة تطوير عقارية وطنية."

أولا، يعتبر **الموسى** أن ثمة مسؤولية كبرى تقع على كاهل القطاع الخاص الذي "يجب أن يعرف كيف يتفاعل مع الجهات الرسمية قبل اختيار المشروع ومكانه ودوره".

فبالنسبة لـ **الموسى**، ليس المهم فقط إنشاء المشروع العقاري، لأن ثمة أولويات يجب الالتزام بها كأن يكون للمشروع دور ضمن الرؤية العامة للتنمية الاقتصادية. وبناءً عليه، جاء اختيار "رؤيا" لمنطقة الخرج لتنفيذ مشروع "مدينة رؤيا السكنية". فأي مشروع جديد يجب إن يُلبي الحاجات الفعلية للمنطقة التي يُنفّذ فيها، ومن هنا أهمية دراسة المنطقة بدقة على المستويين الاقتصادي والتنموي قبل اختيار أي مشروع.

يضيف **الموسى**: "ثانياً، إن السوق العقارية في كامل أرجاء المملكة مزدهرة لكن هذا لا يكفي لتحقيق النجاح التنموي، إذ أن النهج الاستثماري العقاري في المملكة يحتاج إلى توجيه ومتابعة ودعم الحكومة خاصة من خلال توفير مزايا ومحفزات استثمارية. ولا يقتصر النجاح على توفر السيولة وقدرة التنفيذ، بقدر ما يتصل بفهم خصوصيات المناطق وحاجاتها". وتعمل "رؤيا" وفق هذه الثقافة الاستثمارية وانطلاقاً من الستراتيجية التي وضعها كل من **إبراهيم الموسى** ورئيس مجلس الإدارة **عبد الإله بن عبد العزيز الموسى**.

أما النقطة الثالثة التي يتطرق إليها **الموسى**، فهي ضرورة أن تلتفت الشركات إلى محدودي الدخل الذين يمثلون شريحة كبيرة من المجتمع، و"رؤيا" وضعت مخططاً لإنشاء مشاريع تتلاءم مع قدرات هذه الشريحة. ويضيف: "نحن نحاول أن نقدم لهذه الشريحة منتجاً عقارياً يتناسب واحتياجاتهم".

ثلاثة مشاريع

ويتحدّث **الموسى** عن أبرز مشاريع الشركة، فيقول: "يبلغ رأس مال الشركة 100 مليون ريال، وتعمل حالياً على تنفيذ ثلاثة مشاريع في الرياض. الأول هو "مدينة رؤيا السكنية" في منطقة الخرج الذي سنعمل على أن يكون نموذجاً استثمارياً، وقد تصل تكلفته إلى نحو ملياري ريال و هو يمتد على مساحة تبلغ نحو 1,7 مليون متر مربع. ونقوم حالياً بوضع التصاميم النهائية له ومن المتوقّع انجازها نهاية السنة. وسيضمّ المشروع نحو 3500 شقة فندقية وفللا ومكاتب ومستشفى صغيراً وفندقاً ومدارس وأسواقاً تجارية. وسيستلزم المشروع 6 سنوات من التنفيذ". ويشير **الموسى** إلى أن تمويل هذا المشروع سيكون

مشاريع "رؤيا" تلبي الحاجات المحلية

توجه نحو الاستثمار في القطاع الفندقي



إبراهيم الموسى

من خلال قروض وتمويل مباشر من الشركاء، "علماً أن عدداً من المستثمرين أبدوا رغبة للتعاون معنا، ونحن ندرس المسألة". ويضيف: "نأمل أن تكون هذه المدينة نموذجاً يحتذى به من ناحية المعايير الحضارية والتصاميم الهندسية العالمية".

ويتابع **الموسى**: "لدينا مشروع آخر هو "مجمّع رؤيا السكني" في درّة الموسى في حيّ الشفا، حيث قمنا بشراء عقار تبلغ مساحته نحو 120 ألف متر مربّع بقيمة 70 مليون ريال. وسيضمّ المشروع 600 وحدة سكنية تتراوح مساحات كلّ منها ما بين 155 و 200 متر مربّع، وهي مخصّصة لذوي الدخل المتوسط وما فوق، وتصل تكلفة المشروع إلى نحو 220 مليون ريال. كما انتهينا من وضع المخطط الرئيسي له وأصبحنا في مرحلة تعيين المقاول، ومن المتوقّع أن نبدأ ببيع الشقق نهاية السنة الحالية".

أما المشروع الثالث، فيقع في درّة الرياض في شمال العاصمة وسيتضمّن تشييد وحدات سكنية على مساحة أرض تبلغ 125 ألف متر مربّع. وتصل التكلفة الإجمالية للمشروع إلى نحو 130 مليون ريال. وتتجه الشركة حالياً إلى بناء الوحدات السكنية إضافة إلى المكتبية.

وعن المشاريع المستقبلية، يكشف **الموسى** عن توجّه الشركة إلى الاستثمار في المجال السياحي على خطين .. الأول هو الفنادق والثاني هو مباني الشقق الفندقية. ويضيف: "لا شكّ أننا نركّز حالياً بشكل كبير على هذه المشاريع الثلاثة التي ذكرتها، إلا أننا نسعى أيضاً إلى الدخول في مشاريع أخرى في وسط الرياض، سنعلن عنها قريباً". ■


PLUS
PROPERTIES
www.plusproperties.ae
تملّك في وسط بيروت



"الفارعة للعقارات": 7 مشاريع بكلفة 8 مليارات درهم

دبي – زينة أبوزكي

استطاعت "الفارعة للعقارات" أن تحتل موقعاً جيداً بين شركات التطوير العقاري خلال سنتين من تأسيسها. وتعتمد الشركة على مجموعة عوامل ساعدتها على النجاح والنمو أهمها الخبرة التي اكتسبتها الشركة الأم "الفارعة للإنشاءات". وهي تقوم حالياً بتطوير عدد من المشاريع في كل من دبي وأبوظبي تخطت قيمتها المليار درهم إماراتي. عن ستراتيجية الشركة ومشاريعها، تحدّثت مديرة "الفارعة للإنشاءات" ناتاشا جنجرماني.

تقول **جنجرماني**: "العام 1980، أنشئت "الفارعة للإنشاءات" واستطاعت خلال 28 عاماً أن تتمتع بسجل حافل من العمل، إذ نفّذت مشاريع رائدة في الإمارات، معتمدة على علاقات التعاون التي تقيمها مع عدد من الشركات كـ"يونيبتون" و"البلجيكية للألمنيوم والزجاج" و"الصباح للإلكترونيات الميكانيكية"، ما سهل عليها الدخول في قطاع التطوير العقاري، هذا فضلاً عن القدرة البشرية للمجموعة، التي تضم 13 ألف موظف، على رأسهم فريق من كبار المهندسين والخبراء الفنيين".

وتتابع **جنجرماني**: "أول مشروع نفّذته الشركة كان "لو غراند شاتو"، تلاه "مانهاتن للشقق الفخمة" و"مالبوري مانشينز"، ولقد باشرنا بالبناء قبل أن نبدأ البيع، وهذا شيء لا يقوم به المطوّرون العقاريون عادةً. ومؤخراً، أطلقنا "إيميج ريزيدنسز" في "داون تاون جبل علي"، ولقد بيع بالكامل في فترة لا أبالغ إذا قلت أنها لا تتعدى الدقائق، فمنطقة جبل علي جاذبة والطلب كبير عليها، إضافة إلى التزام "الفارعة" بالوقت المحدد للبناء والتسليم".

وبالعودة إلى المشروع الأخير، الذي تنفّذه "الفارعة للعقارات"، تشرح **جنجرماني**: "تسعى المجموعة من خلال مشروع "إيميج ريزيدنسز" إلى تسليط الضوء على إمكانياتها الكبيرة بتوفير المشاريع السكنية الرائدة ضمن أكثر المواقع جذباً، وبأسعار تنافسية". وتضيف: "اختارت الشركة داون تاون جبل علي كموقع لمشروعها الجديد، نظراً إلى سهولة الوصول إليه، إضافة إلى أهمية المشاريع التي ستقام ضمن هذا المجمّع السكني والتجاري متعدد الاستخدامات، والذي يعد حالياً أحد أهم مواقع التطوير العقاري في دبي، حيث يمتد على مساحة 200 هكتار، بامتداد نحو 11 كيلومتراً على شارع الشيخ زايد، وسيشتمل على 3 أحياء مستقلة، هي: "إيربان سنتر"، "تريليس"، و"المدينة". ومن المتوقع، مع انتهاء "مترو دبي"، أن يبعد المشروع مسافة دقائق عن سائر أنحاء دبي ومطار دبي و"ورلد سنترال الدولي" أكبر مطار جوي للركاب وشحن البضائع في العالم".

7 مشاريع جديدة

وتكشف **جنجرماني** عن إطلاق 7 مشاريع خلال العام الحالي، بكلفة 8 مليارات درهم. وهي "مزيج بين السكني والتجاري، لا يطغى فيها جانب على الآخر". أما بالنسبة للرفاهية فتعتبر "أنها تحمل معاني مختلفة، تتنوّع بتنوع آراء الناس وأذواقهم. فالبعض يرى الرفاهية مثلاً بـ"السبا"، ويجدها آخر بالتشطيب الجيد، في حين يجدها آخرون بالمساحة الواسعة. ولكن بالنسبة إلينا، فنحن نولي المساحة اهتماماً خاصاً، لأننا نسعى إلى تحقيق راحة العائلة، وتوفير المساحات الكافية للأطفال وألعابهم. ونعتمد في هذا الإطار على خبرتنا بالبناء، فالمساحة الواسعة والتشطيب الجيد ومداخل الأبنية الواسعة هي كذلك من أشكال الرفاهية بالنسبة إلينا".

وتلفت **جنجرماني**، إلى وجود نقص في الشقق الصغيرة، وإلى تذمر من ضيق مساحات تلك الشقق. وتقول: "ما نسعى إليه هو منزل مريح، ونركز على الاستفادة القصوى من مساحات المنزل، ونهتم بشكل خاص بغرفة الجلوس، التي لها دور أساسي بالنسبة للعائلة، ففيها تمضي معظم وقتها، وفيها تستقبل الضيوف".



ناتاشا جنجرماني

وعن أهم الزبائن، تقول: "ليس هناك شريحة واحدة مستهدفة، إلا أن الأكثر قدرة على شراء الشقق الجيدة هم من الموظفين ذوي الدخل الجيد، الذين تزيد أعمارهم على 30 عاماً. ولا نميّز هنا بين مواطن ومقيم، بل نرى في الجنسيات والثقافات المتعددة، من الهند، وباكستان، وبريطانيا وأميركا، شرائح مستهدفة".

وعن القدرة الشرائية للطبقة الوسطى، تقول **جنجرماني**: "هناك الكثير من التسهيلات تقدمها المصارف لتشجيع الناس على التملّك. وأعتقد أن الناس مرتاحة لخطط التمويل والعروض المعتمدة من المصارف"، لافتة إلى أهمية الدور الذي يلعبه المطور العقاري في تسهيل الحصول على التمويل.

وعن المنافسة، تقول **جنجرماني**: "في الإنشاءات ننافس بخبرة تمتد على مدى 28 سنة، اكتسبنا خلالها قدرة على تنفيذ المشروع وتسليمه في الوقت المحدد، فضلاً عن اهتمامنا بتقديم أفضل الخدمات بعد التسليم، كالصيانة المستمرة والتقنية العالية، إضافة إلى اهتمامنا بتوفير النوادي الصحية، والمساحات الآمنة للأطفال، والمداخل الجيدة والواسعة، مع معايير عالية لجهة الأمن والحماية، فضلاً عن حرصنا على توفير معايير المباني الخضراء والذكية، باستخدام المواد العازلة للحرارة والتي لا تستهلك طاقة كبيرة."

وتختم: "لا أخشى من الفجوة بين العرض والطلب، فلنا كل الثقة بالقيادة الحكيمة لدولة الإمارات، وبطموحها ورؤيتها. فمن يشيّد أكبر مطار في العالم وغيره من المشاريع الضخمة، يدرك جيداً أن المستقبل سيكون زاهراً، فضلاً عن الاهتمام العالي بمعايير الأمن، الرفاهية، الراحة والتعددية". ■

"دارات الأردنية القابضة" تطلق مشروع ريف عمّان

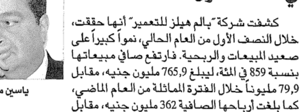

الوزير شحادة أبو هديب

أطلقت شركة "دارات العقارية"، التابعة لشركة "دارات الأردنية القابضة"، مشروع ريف عمّان في جرش، حيث تم وضع حجر الأساس للمشروع إيذاناً ببدء المرحلة الأولى منه. ويقوم المشروع على فكرة تطوير 51 بيتاً ريفياً يقام كل منها على مزرعة ضمن منطقة المشروع التي تغطيها الأشجار الحرجية، ومن أولوياته الحفاظ على البيئة.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "دارات الأردنية القابضة" **د. خالد الوزني**: "سيساهم المشروع في إحياء المنطقة من حيث توفير فرص العمل للسكان، وإنعاش القرية وزيادة الطلب على سلعها وخدماتها. كما نقوم حالياً بوضع خطط التنمية الاجتماعية والاقتصادية المناسبة للمنطقة بالتعاون مع مؤسسات خيرية وغير حكومية".

ومن جهته، أشاد وزير البلديات الأردني المهندس **شحادة أبو هديب** بفكرة المشروع الريادية، مؤكداً أنها تنسجم والمخطط الشمولي لمحافظة جرش، حيث يجري إعداد 15 مخططاً شمولياً لعدد من المناطق في المملكة الأردنية، مؤكداً أن أهداف المشروع تتلاقى مع أهداف هذا المخطط من حيث خدمة المجتمع المحلي وخلق فرص العمل وجذب الاستثمار المناسب.

"بالم هيلز" المصرية مبيعات قياسية في النصف الأول


ياسين منصور

كشفت شركة "بالم هيلز للتعمير" أنها حققت، خلال النصف الأول من العام الحالي، نمواً كبيراً على صعيد المبيعات والربحية. فارتفع صافي مبيعاتها بنسبة 859 في المئة، ليبلغ 765,9 مليون جنيه، مقابل 79,9 مليوناً خلال الفترة المماثلة من العام الماضي، كما بلغت أرباحها الصافية 362 مليون جنيه، مقابل 22,6 مليوناً. وبذلك، ارتفعت ربحية السهم إلى 1,74 جنيه. وذكرت الشركة أنها وقّعت، خلال النصف الأول من العام، عقوداً لبيع 1145 وحدة، مقابل 252 وحدة خلال الفترة المماثلة من العام الماضي. كما زادت معدلات الحجز على الوحدات السكنية في مختلف مشاريعها بنسبة 169 في المئة، محققة 2,757 مليار جنيه، مقابل 1,026 مليار جنيه فقط خلال النصف الأول من العام 2007.

وعزت "بالم هيلز" زيادة التعاقدات إلى حالة الانتعاش التي تشهدها السوق العقارية في مصر، وكذلك إلى نجاح مشاريعها، خاصة منتجع "هاسيندا باي" في الساحل الشمالي، و"بامبو الجولف" للفيلات الفاخرة في مدينة 6 أكتوبر، ومشروع "بالم هيلز" المتكامل في القاهرة الجديدة.

وقال رئيس مجلس إدارة "بالم هيلز" **ياسين منصور**: "إن النتائج الإيجابية التي تحققت جاءت نتيجة طرح منتجات مستندة لدراسات متأنية للأسواق المستهدفة، بحيث تلبي احتياجات العملاء مع أرقى مستويات الجودة". وأوضح أن الشركة بدأت في تنفيذ خطة توسّعها الإقليمي عبر إقامة مشروعات سكنية ومكتبية وتجارية وترفيهية، على مساحة 7 ملايين متر مربع، في مدينة الرياض في المملكة العربية السعودية، بتكلفة استثمارية تصل إلى 3 مليارات ريال سعودي.

وكانت دراسة لبنك "مورغان ستانلي" الأميركي توقعت أن تبلغ إيرادات "بالم هيلز للتعمير" في نهاية العام الحالي مليارين و17 مليون جنيه، لترتفع إلى 3 مليارات و62 مليون جنيه في نهاية العام 2009، وإلى 6 مليارات و130 مليون جنيه بحلول العام 2010.

يُذكر أن "بالم هيلز للتعمير"، وهي إحدى شركات مجموعة منصور والمغربي، تمتلك محفظة أراضٍ تبلغ مساحتها 37 مليون متر مربع.

"رضوان للمقاولات": مشاريع بمليار ريال


عبدالله رضوان

انتهت شركة رضوان للمقاولات من بناء مشروع يعتبر معلماً من معالم الرياض، ويأتي في المرتبة الثالثة بعد برجي المملكة والفيصلية من حيث الارتفاع، وهو برج العنود ذات الموقع المتميّز في وسط المنطقة التجارية على طريق الملك فهد، الذي يعتبر الشريان الحيوي للعاصمة السعودية. ويشير رئيس مجلس إدارة الشركة **عبدالله رضوان** إلى أنّ البرج يتميّز "بتصميمه الرائع ويحتوي على 26 طابقاً تزيد مساحتها الإجمالية على 50 ألف متر مربّع، إضافة إلى 3 أدوار لمواقف السيارات"، لافتاً إلى أنّ من مميّزات البرج الذي شيّدته الشركة هو "استخدام تقنيات إنشائية حديثة تسهّل الكثير من آليات العمل وأنظمة الاتصالات المتطورة وأنظمة الطاقة". ويضيف: "بلغت التكلفة الإجمالية للبرج نحو 250 مليون ريال، وقد قام مصرف الإنماء باستئجار المكاتب الموجودة في البرج في حين ستتولّى "مجموعة أكور" الفرنسية العاملة في مجال الفندقة تشغيل فندق "نوفوتيل"".


برج العنود

ويكشف رضوان عن "مفاوضات تجري مع المطوّرين في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية في رابغ، "حيث أبرمنا عقد تفاهم يتضمّن تطوير 200 فيلا في المدينة بتكلفة إجمالية تصل إلى 400 مليون ريال.

ويضيف: "لدينا مشاريع أخرى في القطاع العقاري ومنها مشروع "إنسان" على طريق الملك فهد بالقرب من المقرّ الجديد لمجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية بتكلفة إجمالية تصل إلى 70 مليوناً"، لافتاً إلى أنّ "حجم مشاريعنا في المملكة يصل إلى مليار ريال".

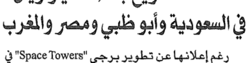


"إعمار العقارية" مشروع صديق للبيئة في دبي

كشفت "إعمار العقارية" عن أحدث مشاريعها السكنية في دبي "مرتفعات مشرف"، الذي يمثل مجمّعاً متكاملاً تم التخطيط له بمفهوم يحقق "التناغم مع الطبيعة" ويراعي أفضل معايير السلامة البيئية. ويعتبر "مرتفعات مشرف"، الذي تبلغ قيمته التطويرية 12 مليار درهم، إضافة متميزة إلى محفظة مشاريع "إعمار" التطويرية في دبي، والتي تشمل "وسط مدينة برج دبي" و"المرابع العربية" و"روعة الإمارات" و"مرسى دبي" و"ورسان".

ويتميز مجمّع "مرتفعات مشرف" بموقعه في منطقة العوير على مقربة من "حديقة مشرف"، وهو يعكس ستراتيجية "إعمار" الهادفة إلى تأسيس مشاريع جديدة تشكل إضافة مهمة إلى خطط التنمية الاقتصادية في مختلف أنحاء المدينة.

ويمتد المشروع على مساحة تزيد على 44 مليون قدم مربع، تحيط به التلال الخضراء، ويتم تطويره ليكون مجمّعاً متكاملاً يحتضن وحدات سكنية تتنوع بين الفلل ومنازل تاون هومز والشقق الفاخرة، إضافة إلى الحدائق وممرات التنزه والمساحات الخضراء الواسعة، ومجموعة من المرافق التي تشمل جامعاً ومدرسة ومراكز للنشاطات الاجتماعية ومنافذ تجارية والعديد من المرافق الترفيهية المتميزة.



"قطاف": مشاريع بـ 1,5 مليار ريال في السعودية وأبو ظبي ومصر والمغرب



خالد السعيد

رغم إعلانها عن تطوير برجي "Space Towers" في دبي بتكلفة إجمالية تبلغ نحو 600 مليون درهم، قامت شركة قطاف للاستثمار العقاري ببيع أرض المشروع وخرائطه بـ 120 مليون درهم إلى شركة كورية ستعمد إلى تشييد البرجين، كما يشير مدير عام الشركة **خالد السعيد**.

ويلفت **السعيد** إلى أن الشركة "تركز نشاطها مناصفة بين السوق السعودية والأسواق الخارجية، حيث نقوم بتطوير برج تجاري على طريق الملك فهد من 40 طابقاً، في حين لدينا في أبوظبي مشروع مميز على الكورنيش، إذ اشترينا الأرض بقيمة 95 مليون درهم، وسنعمد إلى تشييد برج يتكوّن من 40 طابقاً أيضاً. ومن المتوقّع ان تبلغ التكلفة الإجمالية لهذا المشروع نحو 250 مليون درهم، وسيتمّ تسليمه منتصف العام 2009". ويتابع: "أما في مصر، فلدينا المشروع الأكبر بالنسبة إلينا، يقع على النيل بمشاركة أحد البنوك الإماراتية، حيث اشترينا الأرض وانتهينا من مراحل التصاميم الهندسية، وسيكون المشروع عبارة عن مجمّع متكامل من مكاتب ومساكن ومحال تجارية، وتصل تكلفته الى حدود مليار جنيه مصري، ومن المنتظر الانتهاء منه مطلع العام 2010. أما في ما خصّ تأمين التمويل لهذا المشروع، فنفكّر بخيار الاقتراض البنكي أو بخيار طرح صندوق استثماري لدخول مجموعة من الشركاء".

ويشير **السعيد** إلى انّ "الشركة لديها مشروع في المغرب مع إحدى الشركات الشقيقة، وهي الشركة الخليجية للتعمير العقاري".

"إعمار الشرق الأوسط" تواصل تطوير "باب جدة"

أعلنت شركة "إعمار الشرق الأوسط" عن تواصل العمل في تنفيذ البنية التحتية لمشروعها "باب جدة"، الذي تبلغ تكلفته نحو 6 مليارات ريال سعودي (نحو 1,6 مليار دولار)، وفق الجدول الزمني المحدد.

وكانت الشركة منحت عقود تنفيذ أعمال البنية التحتية والأعمال الإنشائية في المشروع إلى عدد من أهم الشركات السعودية. ومع استمرار أعمال البناء اتضحت معالم المرحلة الأولى من المشروع؛ والذي يعتبر وفق الرئيس التنفيذي لشركة "إعمار الشرق الأوسط" **علاء عبد الله ساعد**، "من أفخم المجمّعات المتكاملة"، متوقعاً "أن يساهم بدور إيجابي في دعم النمو الاقتصادي الذي تشهده مدينة جدّه".

وقال: "إن مبيعات الوحدات السكنية ضمن "باب جدة" شهدت إقبالاً كبيراً، الأمر الذي يعكس مدى ثقة المواطن السعودي بالمشروع".

ويضم "باب جدة" مرافق تجارية وسكنية وثقافية وتعليمية وترفيهية متكاملة؛

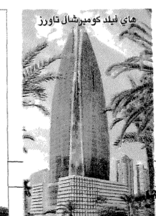
الراشد للعقارات تطلق مشروعاً في عجمان بقيمة 3,6 مليارات درهم

أعلنت شركة الراشد للعقارات عن إطلاق مشروع سكني وتجاري "هاي فيلد كوميرشال تاورز" و"سبرينغ فيلد ريزدنس تاورز" للتملك الحر في مدينة الحميد في عجمان، بتكلفة 3,6 مليارات درهم.

يتكون المشروع من أربعة أبراج سكنية وتجارية، تتميز بموقعها الستراتيجي على شارع الإمارات. ويتكون كل برج سكني من 25 طابقاً، والتجاري من 45 طابقاً، وتبلغ مساحة المشروع الإجمالية أكثر من نصف مليار قدم مربع.

وسيعرض الجزء التجاري من المشروع مساحات مكتبية متطورة مع قاعة زجاجية، أما الجزء السكني فهو مكون من استديوهات وشقق مؤلفة من غرفة واحدة وغرفتين، مزودة بأحدث المرافق الترفيهية مثل الجاكوزي، بركة السباحة، وصالة رياضية، إضافة إلى السونا.

وستتولى شركة ACI مسؤولية تسويق المشروع، على أن ينتهي العمل من تطويره في العام 2012.


هاي فيلد كوميرشال تاورز


سبرينغ فيلد ريزدنس تاورز



"بنيان" توسيع محفظة استثماراتها في الإمارات


عبد الله عطاطرة

أعلن رئيس مجلس إدارة مجموعة بنيان الدولية للاستثمار **عبد الله عطاطرة** عن عزم الشركة توسيع محفظة استثماراتها في الإمارات.

وتعمل مجموعة بنيان حالياً على تنفيذ مشاريع إقليمية وتعزيز خدماتها المتكاملة، في سياق خطة تهدف إلى توسيع محفظة استثماراتها لتصل إلى 15 مليار درهم إماراتي خلال السنوات الثلاث المقبلة. وتتضمن قائمة نجاحاتها الأخيرة التي حققتها على صعيد عائدات المبيعات البالغة قيمتها 3,5 مليارات درهم، مشروع تطوير "عين عجمان"، الذي تمّ بيع معظم أجزائه، ومشروع "سما الجداف" البالغة قيمته 5 مليارات، والذي تم بيعه بالكامل.

وفي إطار سعيها لتصبح أحد أكبر المطوّرين الخمسة في المنطقة، عمدت مجموعة "بنيان" إلى طرح أحد أبراجها في الشارقة بعقود إيجار طويلة الأمد، كما ساهمت في تطوير عدد من المشاريع السكنية الفاخرة والتجارية المتميزة في كل من الإمارات وقطر ولبنان. وطورت الشركة حتى الآن مشاريع سكنية وتجارية بقيمة 3 مليارات درهم في دبي، بما فيها "روز تاور" و"لولو تاور".

"الدار العقارية" توقّع اتفاقية شراكة مع بنك باركليز في الإمارات

أعلنت شركة "الدار العقارية"، عن شراكة ستراتيجية مع "بنك باركليز" في الإمارات، تهدف إلى توفير حلول تمويل الرهن العقاري للراغبين في التملّك في مشروع شاطئ الراحة– دانة المدن الساحلية– الذي سيمثل بوابة جديدة لإمارة أبوظبي، يمتد على شاطئ طوله 11 كيلومتراً، ويتألف من 11 منطقة لكل منها طابعها المميز، وستتسع لاستقبال 120 ألف ساكن.

الرئيس التنفيذي لـ"الدار العقارية" **رونالد باروت** اعتبر أن هذه الإتفاقية تشكل خطوة تنسجم مع ستراتيجية الدار الرامية إلى عقد شراكات ستراتيجية مع الشركات الرائدة عالمياً التي تشاركها الالتزام بالجودة وخدمة العملاء.

وقال المدير الإداري في "بنك باركليز" **مايكل مايبخ**: إن "بنك باركليز" "هو أول بنك أجنبي يقدم حلول تمويل الرهن العقاري في سوق العقارات في أبوظبي. وتعتبر هذه الخطوة بمثابة تأكيد على التزامنا بتقديم خدمات جديدة ومبتكرة لعملائنا، تلبي احتياجاتهم المختلفة وتوفر خيارات أوسع للاستثمار في سوق العقارات أو تملّك عقار في سوق دولة الإمارات".

ارتفاع قياسي بمبيعات "رأس الخيمة العقارية"


محمد سلطان القاضي

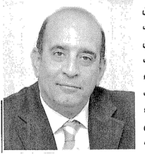
كشفت شركة "رأس الخيمة العقارية"، عن تحقيق أرباح صافية بلغت 225 مليون درهم في النصف الأول من العام الحالي، وبلغت حصة السهم من الأرباح 0,113 درهم.

وبلغ حجم مبيعات الشركة في النصف الأول من العام 1106 ملايين درهم، بزيادة 115,6 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2007.

واعتبر العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة رأس الخيمة العقارية **محمد سلطان القاضي** أن هذه النتائج هي بمثابة تأكيد على ستراتيجية النمو التي تعتمدها الشركة، وأشار إلى "أن هذا النمو سيساهم في تحقيق رؤية ولي العهد ونائب حاكم امارة رأس الخيمة الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**، والتي تهدف إلى الترويج للإمارة باعتبارها وجهة سياحية واستثمارية".

وتضم محفظة "رأس الخيمة العقارية" الاستثمارية العديد من المشاريع التطويرية السكنية والتجارية والسياحية، تشمل "أبراج جلفار"، ومشروع "ميناء العرب" السكني، الذي أطلق بتكلفة 10 مليارات درهم. وتعمل الشركة الآن على تطوير برج رأس الخيمة، الذي تقدر تكلفته بـ 300 مليون درهم في أبوظبي.

"ركين" تباشر عمليات الإنشاء في القسم السكني من "باب البحر"


وحيد عطا الله

أعلنت شركة "ركين" عن انتهائها من أعمال تثبيت الدعامات للنصف الأول من القسم السكني من مشروع "باب البحر"، حيث باتت جاهزة للبدء في عمليات بناء الوحدات السكنية. وستبدأ شركة "الحمراء للإنشاءات"، وهي المقاول الرئيسي للمشروع، أعمال تثبيت الدعامات والبناء في النصف الثاني من المنطقة السكنية.

ويرى عضو مجلس إدارة "ركين" **وحيد عطا الله** أن الاستمرارية تعد عاملاً مهماً في القطاع العقاري الذي يشهد منافسة شديدة، حيث يرغب المستثمرون ومشترو العقارات باستمرار الإطمئنان على استثماراتهم، وليس هناك من طريقة أفضل من الاستمرارية بالعمل والالتزام بالجدول الزمني المحدد لتعزيز هذه الثقة.

وفي أعقاب حملة المبيعات الناجحة لبرج مكاتب "باب البحر"، تسعى "ركين" إلى تسليط الضوء على المزايا الرئيسية للأقسام السكنية في هذا المشروع المجتمعي المتكامل، والذي يشتمل، إضافة إلى المجمّع السكني، على مرافق تجارية ومنطقة حرة مفتوحة لكافة المستثمرين المحليين والدوليين، والذي تبلغ تكلفته 1,2 مليار درهم إماراتي.





MEA
www.mea.com.lb | طيران الشرق الأوسط - الخطوط الجوية اللبنانية



المشروع السكني "درر 1"

"درر العقارية" تطرح "درر 1" في "دبي لاند"

كشفت شركة التطوير العقاري الإماراتية، "درر العقارية"، عن المشروع السكني "درر 1"، وهو عبارة عن مشروع مشترك بين "درر العقارية"، وشركة "علي وأولاده"، بدعم من مجموعات سعودية تعمل في مجال العقارات والاستثمار العقاري، وهي مجموعة "زهير الحبيب"، ومجموعة "صالح الحبيب للاستثمار"، ومجموعة "المطوع للاستثمار".

يقع مشروع "درر 1" في المجمّع السكني في دبي لاند، ويتألف من برجين سكنيين توأمين، وهو خاضع لنظام التملّك الحر، مع توفير خيارات مناسبة للتمويل. بدأ العمل في المشروع هذا العام ويتوقع إنجازه في ديسمبر 2009.

وأوضح المدير العام لشركة "درر العقارية" **محمد مقدادي** أن قيمة المشروع تبلغ نحو 250 مليون درهم، وهو يضم 236 وحدة سكنية، وأشار إلى أن المشاركة السعودية تؤكد نمو الاهتمام العالمي في صناعة العقارات الإماراتية، وقال إن قيمة الاستثمارات السعودية في قطاع العقارات الإماراتي بلغت نحو 30 مليار ريال سعودي في العام 2007.

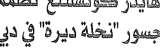
واعتبر رئيس مجلس الإدارة ومدير مجموعة "زهير الحبيب" السعودية **زهير عبدالعزيز الحبيب** أن النظم والتشريعات الهادفة إلى حماية المستثمرين والتي يجري العمل على تطويرها باستمرار، شكلت سبباً قوياً لزيادة الاستثمارات السعودية في الإمارات.

"الفارعة للعقارات" تستثمر في "واجهة دبي المائية" و"مدينة دبي الملاحية"

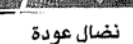
أعلنت "الفارعة للعقارات" أنها تخطط للاستثمار ضمن "واجهة دبي المائية" و"مدينة دبي الملاحية"، وذلك استجابة لخطة أطلقتها مؤخراً شركة "نخيل" تحت عنوان مبادرة "المجمّعات الزرقاء".

وقالت المديرة العامة لمجموعة "الفارعة للعقارات" **ناتاشا جنجرماني**: "تعتبر مبادرة "المجمّعات الزرقاء" نموذجاً متطوراً يؤكد أهمية المحافظة على الحياة البحرية في تطوير المشاريع الفخمة. لذلك، ترجمنا دعمنا القوي لهذه المبادرة إلى خطة ملموسة للبناء ضمن "واجهة دبي المائية" و"مدينة دبي الملاحية"".

وتخطط "الفارعة للعقارات" لإطلاق مجموعة من المشاريع الجديدة تصل قيمتها الإجمالية إلى 10 مليارات درهم إماراتي خلال النصف الثاني من العام الحالي، وأعلنت أنها تعتزم التعاون مع عدد من الخبراء لوضع المعايير الضرورية التي تضبط المجمّعات الساحلية. وتشهد منطقة الخليج العربي استثمارات في مشاريع تطوير الواجهات المائية تفوق قيمتها الـ 100 مليار دولار، في وقت أشارت دراسات إلى توجهات عالمية تظهر أن ما يقارب ثلثي سكان العالم يعيشون في مجتمعات ساحلية وأن عدداً كبيراً من مشاريع التطوير العقاري يتم إنشاؤها في مناطق الواجهات المائية.



"هايدر كونسلتنغ" تصمم جسور "نخلة ديرة" في دبي



نضال عودة

أعلنت "هايدر كونسلتنغ" أنه تم اختيارها من قبل شركة "نخيل" لتصميم المخطط الهندسي للجسور الطويلة في "نخلة ديرة"، والبالغ عددها 44 جسراً، وتتعاون في ذلك مع شركة "آل دبليو كيه الهندسية".

وبموجب هذه الاتفاقية، ستتولى الشركة تصميم الجسور بأسلوب مختلف يميز "نخلة ديرة"، كبرى "جزر النخلة" الجاري تطويرها في دبي، والتي تعد من أكبر الجزر الاصطناعية في العالم، إذ تضم 26 جزيرة متصلة بالواجهة المائية لدبي.

وقال المدير الإقليمي للجسور والإنشاءات المدنية في "هايدر كونسلتنغ الشرق الأوسط" **نضال عودة**: "إن اختيار "نخيل" لنا سيتيح لـ"هايدر كونسلتنغ" فرصة مهمة لترك بصمتها الخاصة على "نخلة ديرة"، وتعزيز شهرتها وريادتها في تصميم الجسور الفريدة ذات التقنيات العالية".

ويشكل هذا المشروع إضافة مهمة لمحفظة مشاريع "هايدر كونسلتنغ" التي تضم عدداً من أبرز الصروح المعمارية في الدولة، ومنها "أبراج الإمارات" و"برج دبي" ومسجد الشيخ زايد في أبوظبي.



المخطط الهندسي في "نخلة ديرة"

"داماك" تمنح "الحبتور للهندسة" عقداً لإنجاز أساسات "إكزيكيوتيف باي"

منحت شركة داماك العقارية، عقداً بقيمة 15 مليون درهم، إلى شركة الحبتور للهندسة، لإنجاز أعمال الأساسات في مشروعها الجديد "إكزيكيوتيف باي" الواقع في خليج الأعمال (بيزنس باي) في دبي.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة داماك العقارية **بيتر ريدوك**: "أصبح التأخير في إنجاز مشاريع التطوير العقاري مصدر قلق على صعيد صناعة الإنشاءات، ولكننا في داماك نعمل من دون كلل لتجنب هذه المشكلة، ونوجه جل اهتمامنا لتسليم المشاريع في الوقت المحدد لها. وقد منحنا في هذه السنة 11 عقداً لأعمال الأساسات، وعقدين لأعمال الإنشاءات، الأمر الذي يؤكد التزامنا بإنجاز المشاريع في الوقت المحدد".

ويعتبر "إكزيكيوتيف باي" الذي أطلق في العام الماضي برجاً تجارياً مكوناً من 19 طابقاً يحتوي على مساحات معدة كمكاتب وفق أحدث ما توصلت إليه التقنية، إضافة إلى محلات لمبيعات التجزئة، ومرافق للتسلية. ويتضمن المشروع جميع العناصر اللازمة ليكون المقر الملائم لكبرى الشركات.

وتسهم بنية اتصالات الأعمال الحديثة ووسائل الأمن، مثل الإنترنت عالية السرعة، واستراحة الأعمال، ومكتب الاستقبال، والدخول بالبطاقات المغنطة، ووجود كاميرات المراقبة، في جعل برج "إكزيكيوتيف باي" برجاً متكاملاً من الناحية التقنية.

برعايــة كريـمـة مــن

صاحب السمو الملكي الأمير خالد الفيصل

أمير منطقة مكة المكرمة



المنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد

١٩-٢١ أكتوبر ٢٠٠٨م فندق هيلتون جدة - المملكة العربية السعودية

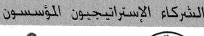
بمشاركة كل من القطاعات الحكومية ذات الإختصاص، أصحاب حقوق الملكية الفكرية، مؤسسات المجتمع المدني والمختصين في حماية المستهلك ومكافحة الغش التجاري والتقليد ويتناول المحاور التالية:

- إستعراض أفضل التطبيقات العالمية في التوعية وبناء القدرات واتخاذ الإجراءات الفعالة.
- إستعراض أصحاب العلامات التجارية لتجاربهم الناجحة ومساهمتهم في اتخاذ القرارات وتطبيقها.
- مشاركة المختصين من مؤسسات حماية المستهلك وحماية حقوق الملكية الفكرية ومكافحة الغش التجاري والتقليد في العالم العربي ووضع الحلول لهذه الظاهرة.
- العمل على تنفيذ توصيات المنتدى في مختلف الدول العربية.

تنظيم



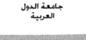








مؤسس مشارك







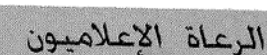


الراعـــي الذهبـي



الراعـــي الفضي









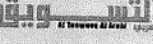












للتسجيل والمشاركة الإتصال على الأرقام التالية: هاتف ٤٢٤٢ ٦٥٢ ٢ ٩٦٦+ فاكس ٨٢٨٢ ٦٥٢ ٢ ٩٦٦+
بريد الكتروني: info@arabworldprotect.com - www.arabworldprotect.com



الأردن وجهة السياحة المتنوعة

دبي- زينة أبوزكي

لا يعتمد الأردن كوجهة سياحية على تنوع منتجه السياحي وقدرته على جذب شرائح مختلفة من السيّاح على مدار السنة فحسب، بل تلعب جهود وخطط هيئة تنشيط السياحة الأردنية دوراً كبيراً في تعزيز فرص الاستفادة من المقومات الطبيعية. واتخذت الهيئة خطوات عدة لترسيخ النمو الذي شهدته السياحة خلال السنوات الأربع الأخيرة، إن في عدد السيّاح أو في نوعية الخدمات والاستثمارات. ويشرح مدير عام هيئة تنشيط السياحة الأردنية نايف الفايز لـ"الاقتصاد والأعمال" كيفية المحافظة على هذا النمو وتعزيزه.

يقول **نايف الفايز** "استطاع الأردن في العام 2007 أن يتخطى أهداف الستراتيجية الوطنية للسياحة التي انطلقت العام 2004 ووضعت معايير يقاس عليها للعام 2010. حيث إرتفع الدخل السياحي في العام 2007 إلى 1,6 مليار دينار أردني، فيما كان متوقعاً أن يبلغ 1,3 مليار في العام 2010، كما بلغ عدد الزوار نحو 3,5 ملايين زائر".

ويضيف **الفايز**: "هذه أرقام مشجعة جداً، فالإقبال ممتاز ونسب الأشغال الفندقية في كافة أنحاء المملكة عالية. ومما لا شك فيه أن اختيار البتراء كأحدى عجائب الدنيا السبع لعب دوراً كبيراً وسلط الأضواء على الأردن، إذ نلاحظ أن عدد الزوار لمنطقة البتراء ارتفع بنسبة كبيرة تجاوز في بعض الأوقات الـ 70 في المئة، مقارنة بالسنوات السابقة".

التنوع السياحي

يوضح **نايف الفايز**: "البتراء مهمة جداً للأردن، ولكن هناك أيضاً كنوز سياحية أخرى، إذ يصعب على أي زائر أن يجد مثل هذا التنوع في أي بلد آخر بحجم الأردن. فهناك المناطق الأثرية، كجرش، وعجلون، والكرك وأم قيس. وهناك أيضاً السياحة الدينية، كمنطقة مآدبا والمغطس، وهو الموقع الذي تعمّد فيه السيد المسيح، الذي يعتبر موقعاً رئيسياً بالنسبة للديانة المسيحية تسلطت عليه الأضواء بعد زيارة البابا العام 2000. وهناك أيضاً موقع جبل نيبو الذي يعتقد أن النبي موسى عليه السلام دفن فيه، فضلاً عن المواقع الدينية الأخرى التي لها علاقة بالديانة الإسلامية، فالأردن غني بمقامات الصحابة. كذلك هناك السياحة العلاجية، سواء من الناحية الطبية، حيث تتوافر الخدمات العلاجية بمستوى عالي وبكلفة مقبولة مقارنةً بالدول الأخرى، أو من ناحية العلاج الطبيعي، حيث تعتبر منطقة البحر الميت فريدة من نوعها، لجهة غنى مياهها بالمعادن، إضافة إلى وجود حمامات للمياه المعدنية في مناطق عدة. ويضاف إلى كل ذلك سياحة الأعمال والمؤتمرات التي تشهد نمواً كبيراً مع توافر البنية التحتية المناسبة، فمساحة الأردن الصغيرة تساعد على التنقل باستخدام وسائل النقل البرية، وهذه من العوامل المشجعة للسائح".

ويلفت **الفايز** أيضاً إلى السياحة البيئية في الأردن، التي تلقى طلباً من الأسواق الأوروبية. وتتمثل هذه السياحة بالمحميات الطبيعية العديدة المنتشرة من شمال الأردن إلى جنوبه، فضلاً عن المناطق الصحراوية، كمنطقة ضانا المنعشة بهوائها النقي وطبيعتها الخلابة، ومناطق الشومري والأزرق وعجلون، التي شهدت الخدمات فيها تطوراً خلال السنوات الخمس الأخيرة، مع ازدياد الإقبال عليها".

ويؤكد **الفايز** أن الأردن "يتطلع إلى جذب أكبر عدد ممكن من المستثمرين، للاستثمار في مجال السياحة في مختلف أنماطه". ويعتبر أن هذه المرحلة "هي الفرصة الأنسب لاستقطاب الاستثمارات، لأن الأردن يشهد نمواً سياحياً ممتازاً".

السيّاح العرب: 60 في المئة

وبالنسبة للترويج، يقول **الفايز**: "تتواجد هيئة التنشيط السياحي في 11 بلداً بهدف الترويج للأردن، منها الأسواق التقليدية كالدول الأوروبية، وأخرى جديدة كروسيا وأوكرانيا وكندا، التي نشهد إقبالاً جيداً منها وبنمو سريع. لكن الأهتمام الأكبر يبقى في الدول العربية، نظراً للقواسم المشتركة التي تجمع بيننا، كالعادات والتقاليد وقرب المسافات. وهذا النوع من السياحة لا يتأثر بالعوامل السياسية كما في حالة السائح الأجنبي. ويشكل السيّاح العرب 60 في المئة من إجمالي عدد السيّاح الوافدين إلى الأردن. وهؤلاء هم الأهم بالنسبة لنا، لذا نقوم بحملات إعلامية كبرى في الخليج وفي الدول العربية المجاورة مطلع كل صيف. وقد شهدنا مؤخراً نمواً جيداً في عدد السيّاح اللبنانيين الذين يستهدفون السياحة البيئية والبحر الميت".

ويؤكد **الفايز**: "نحن لا نستهدف سياحة الكم، فالأردن ليس مؤهلاً لهذا النمط من السياحة، بل نستهدف السياحة النخبوية التي تقدم تجربة مميزة. وباستطاعة الأردن استقطاب المزيد من السيّاح، فالسياحة فيه بدأت متأخرة، ولم تصل بعد إلى درجة الإشباع. وهناك طلب متزايد على السياحة في الأردن، لذا هناك مجال لاستقطاب المزيد من الاستثمارات التي تتناسب والأنماط السياحية الموجودة في الأردن. ونحن بصدد التوسع، لكن مع الأخذ في الاعتبار أن لا نصبح وجهة لسياحة الكم".

ويستدرك **الفايز** ليقول: "إن هذا لا يعني أن الأردن وجهة باهظة الكلفة، بل هناك خيارات متنوعة تسمح لأي سائح اختيار ما يتناسب مع دخله". ويؤكد: "أن التركيز سيستمر على أسواق محددة، وكذلك على الأسواق التي نرى فيها إمكانيات واعدة. وفي كل الحالات تأخذ في الاعتبار عوامل أساسية منها توافر رحلات الطيران، الاستيعاب، والإنفاق السياحي". ■

■■

الفايز: مجالات متعددة لاستثمارات سياحية مجدية

■■



نايف الفايز

شركة التطوير والإستثمار السياحي تتحالف مع "ترون غولف" العالمية



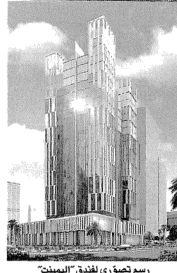
من اليسار: ستوارت ميجي، لي تيلر، دان جيرماني وهود هينتون

وقّعت شركة التطوير والإستثمار السياحي اتفاقية مع "ترون غولف العالمية"، بهدف توفير الخدمات الفنية المتخصصة وإدارة شبكة ملاعب الغولف التابعة للشركة أو التي هي بصدد إنشائها في إمارة أبوظبي.

وقال الرئيس التنفيذي في شركة التطوير والإستثمار السياحي **لي تيلر:** "إن الشركة تعمل حالياً على وضع اللمسات النهائية على برنامجها لتعزيز منشآت وملاعب الغولف في أبوظبي". وأشار إلى أن "ترون غولف" تمتلك الخبرة والموارد اللازمة للمشاركة الفعالة في برنامجها الذي يرمي إلى ترسيخ مكانة العاصمة الإماراتية على خريطة وجهات الغولف المفضلة عالمياً، حيث تدير الشركة أكثر من 200 نادٍ للغولف حول العالم، منها ملعب تيرنبيري الشهير في اسكتلندا، الذي سيستضيف العام المقبل البطولة الإنكليزية المفتوحة.

وتضم قائمة ملاعب الغولف التابعة لشركة التطوير والإستثمار السياحي "ملعب نادي أبوظبي للغولف" الذي تديره شركة "ترون غولف" ويستضيف بطولة أبوظبي العالمية للغولف سنوياً، والمدرجة ضمن برنامج الجولة الأوروبية للاعبين المحترفين.

"ستاروود" و"أدنيك" تطلقان أول فندق "إليمينت" في المنطقة



رسم تصوّري لفندق "إليمينت"

أعلنت "فنادق ومنتجعات ستاروود" وشركة أبوظبي الوطنية للمعارض "أدنيك" عن إطلاقهما فندق "إليمينت" (Element) الجديد في أبوظبي، الأول من نوعه على مستوى منطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط.

ومن المقرر أن يفتتح الفندق الجديد خلال العام 2011 ضمن مشروع "كابيتال سنتر" في أبوظبي، وهو عبارة عن مدينة تجارية وسكنية مصغرة تضم مركز معارض متطوراً، ومشروع "مارينا" بطول 2,4 كلم، إضافة إلى البرج المميز المقاوم للجاذبية "كابيتال غيت". وسيحتوي فندق "إليمينت" على 36 شقة استوديو و144 غرفة ضيافة و90 وحدة سكنية بغرفتي نوم، إضافة إلى مطعم وبركة سباحة ومركز للياقة.

وأوضح مدير تطوير الأعمال في "أدنيك" **سانجاي تانا** أن فندق "إليمينت" مخصص للإقامة الطويلة، وقد أدت كثرة المشاريع والنمو الاقتصادي القوي في أبوظبي إلى زيادة الطلب على السكن طويل ومتوسط الأمد المخصص للموظفين التنفيذيين.

وقال رئيس العلامة التجارية العالمية لفنادق "إليمينت" **بريان مكغينيس:** "إن تصميم الفندق في جميع جوانبه استهدف توفير الراحة لضيوفه خلال فترة إقامتهم".

"حياة بليس" تحصل على لقب "أفضل علامة تجارية للخدمات الكاملة"

أعلنت فنادق ومنتجعات حياة عن حصول علامة "حياة بليس"، التي تضم 118 فندقاً في كافة أرجاء الولايات المتحدة الأميركية، على لقب أفضل علامة تجارية للخدمات الكاملة متوسطة المستوى، وذلك استناداً إلى مؤشر رضى نزلاء الفنادق في أميركا الشمالية للعام 2008، الذي تقدمه شركة "جي دي باور آند أسوشيتس".

ويقول الرئيس والمدير التنفيذي لشركة حياة العالمية **مارك هوبلامازيان:** "تم تصميم علامة "حياة بليس" لتكون مفهوماً للجيل الجديد، وهي جاءت حصيلة مجموعة مكثفة من أبحاث العملاء". معتبراً هذا التقدير لعلامة "حياة بليس" في عامها الأول، "شهادة لموظفينا الذين يتعاملون مع النزلاء بشكل يومي". ومضيفاً: "إننا نركّز على مواصلة توسّع علامة "حياة بليس" نحو المزيد من الأسواق في أميركا الشمالية، ثم في الأسواق العالمية، مع مواصلتنا الالتزام التام بتقديم الخدمة والقيمة الفائقة لنزلائنا".

وبحسب الدراسة التي أجرتها "جي دي باور آند أسوشيتس"، حصلت علامة حياة بليس على أعلى التصنيفات الممكنة في كافة فئات التقييم المهمة لتجربة النزلاء، ومنها: غرف النزلاء، خدمة الفندق، مرافق الفندق، التكاليف والأسعار.

بهو أحد فنادق حياة بليس

143 مليون دولار أرباح إيفا للفنادق والمنتجعات


طلال جاسم البحر

أعلن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة إيفا للفنادق والمنتجعات **طلال جاسم البحر** "أن الشركة حققت أرباحاً للسنة المالية المنتهية في 2008/6/30، بلغت قيمتها 37,5 مليون دينار كويتي (143 مليون دولار)، أي بمعدل 111 فلساً للسهم (42 سنتاً)، محققة بذلك زيادة بلغت 64 في المئة مقارنة بأرباح الفترة ذاتها من العام الماضي. وارتفعت إيرادات الشركة لتبلغ 211,5 مليون دولار في 2008، مقارنة بـ113,8 مليوناً العام 2007، بنمو نسبته 86 في المئة. كما زادت حقوق المساهمين لتبلغ 256,6 مليون دولار، مقارنة بـ183 مليوناً للعام 2007، وزادت الأصول بنسبة 35 في المئة لتبلغ 1750 مليون دولار. وبناء على هذه النتائج، أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أسهم منحة على المساهمين بنسبة 20 في المئة.

وقال إن هذه النتائج هي بداية ثمار مشاريع الشركة في الشرق الأوسط وجنوب أفريقيا، وهي تتطلع إلى نتائج جيدة من الأسواق التي دخلتها العام الماضي في منطقة المحيط الهندي وأوروبا والولايات المتحدة.

نمو حركة السيّاح الخليجيين إلى الشارقة

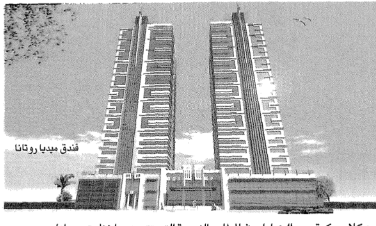
محمد علي النومان

شهدت إمارة الشارقة خلال فصل الصيف تدفقاً سياحياً خليجياً كبيراً. وبحسب الإحصاءات الصادرة عن هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة، ارتفع عدد السيّاح الخليجيين، حتى نهاية شهر يونيو الماضي، إلى أكثر من 170 ألف سائح، بزيادة 10 في المئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي 2007، ما أدى إلى ارتفاع كبير في نسب الأشغال الفندقية في الإمارة.

وتوقع مدير عام الهيئة **محمد علي النومان** ارتفاع نسبة التدفّق السياحي الخليجي إلى الشارقة بنسبة 15 في المئة خلال الفترة المتبقية من موسم الصيف والنصف الثاني من العام، مشيراً إلى أن القطاع السياحي في الإمارة يشهد نمواً ملحوظاً ونشاطاً مميزاً خلال هذا العام.

وأكد **النومان** على أهمية جهود الهيئة الرامية إلى تنشيط حركة السياحة الإقليمية وتوطيد علاقات التعاون السياحي الخليجي، والترويج لإمارة الشارقة كوجهة سياحية تراثية ثقافية وعائلية متميزة. وقال: "تعد دول الخليج العربي من أهم الدول المصدّرة للسيّاح إلى إمارة الشارقة، حيث استقطبت في العام الماضي أكثر من ربع مليون سائح خليجي، ولهذا تنظم هيئة الإنماء السياحي والتجاري كل عام جولة ترويجية سياحية في مختلف دول مجلس التعاون الخليجي بهدف استقطاب المزيد من السيّاح".

"ميديا روتانا" فندق جديد في البرشاء دبي


فندق ميديا روتانا

تستعد مجموعة روتانا لافتتاح فندق "ميديا روتانا" في أكتوبر المقبل، ليكون أول فنادق المجموعة في منطقة البرشاء. ويتمتع الفندق بموقع ستراتيجي في قلب دبي النابض بالأعمال، حيث يطلّ على شارع الشيخ زايد مقابل مدينة دبي للإعلام ومدينة دبي للإنترنت، ولا يبعد عن مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض والمدينة المالية ودبي سيتي سنتر أكثر من 20 دقيقة، كما لا يفصل بينه وبين مطار دبي الدولي سوى 30 دقيقة.

ويضم فندق "ميديا روتانا" 460 غرفة رحبة ما بين كلاسيكية وستوديو وشقق وأجنحة صممت بمهارة عالية المستوى لتناسب الضيوف الباحثين عن إقامة تتسم بالخصوصية، والخدمة الشخصية والجودة، إضافة إلى 16 غرفة اجتماعات مجهزة بالكامل بأحدث المعدات الصوتية والمرئية، وبتقنية المعلومات والاتصالات اللاسلكية التي تلبي جميع احتياجات رجال الأعمال، إلى جانب مركز أعمال مزوّد بخدمات السكرتاريا، فضلاً عن تنوع الخيارات في المطاعم النوعية التي تتميز بها فنادق روتانا.

ويقول مدير عام الفندق **مصطفى أبو العينين**: "لا يمكن للفنادق تلبية توقعات نزلائها المتزايدة إلا من خلال خدمة العملاء المتفانية، والعناية بالتفاصيل، والعمل الدؤوب. وهنا يأتي دور فريق العاملين في "ميديا روتانا" إذ يشاركون جميعاً بخبرتهم وما لديهم من اقتراحات في ابتكار وتصميم هذا الفندق بحيث سيصبح وجهة مميزة لرجال الأعمال وواحداً من أكثر العالم بروزاً وتميزاً في دبي".

"طيران الإمارات" تطلق أولى رحلات "A380" العملاقة

نيويورك – مروان النمر

دشّنت "طيران الإمارات" أولى رحلاتها التجارية لطائرة إيرباص A380 العملاقة ذات الطابقين إلى مطار جيه أف كيه في نيويورك، وذلك عقب تسلّم الرئيس الأعلى الرئيس التنفيذي لـ"طيران الإمارات" والمجموعة الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم أول طائرة من هذا الطراز من مركز "جيرجن ثوماس" التابع للشركة المُصنّعة في مدينة هامبورغ الألمانية.



مع انضمام أول طائرة ايرباص A380، يصل تعداد أسطول "طيران الإمارات" إلى 118 طائرة، تتوزّع على 108 طائرات للركاب و10 طائرات للشحن. ومن المُنتظر أن تتسلم الشركة خلال السنة المالية الجارية (تنتهي في 31 مارس 2009) 5 طائرات A380، في حين ستتسلم الطائرات الـ 53 المتبقية خلال الفترة المنتهية في آخر يونيو 2013. وستكون الطائرات الخمس مهيأة لخدمة الرحلات الطويلة بسعة 489 مقعداً، موزعة على ثلاث درجات: الأولى 14 مقعداً، رجال الأعمال 76، والسياحية 399 مقعداً.

استثمار 32 مليار يورو

ومع أن "طيران الإمارات" ليست أول ناقلة جوية تتسلّم طائرة الجيل الجديد، إلا أنها كانت الأولى التي تقدمت بطلبية مؤكدة لشراء طائرات من هذا الطراز قبل ثماني سنوات. ففي يوليو 2000، أصبحت "طيران الإمارات" أول ناقلة عالمية توقع التزاماً مؤكداً وتدفع مبلغاً مقدماً لأكبر طائرة تجارية، وتضمنت الصفقة في ذلك الوقت 7 طائرات كطلبية مؤكدة وخمسة خيارات، بقيمة إجمالية قدرها 1,7 مليار دولار. وبحلول نوفمبر 2007، وصل إجمالي طلبيات "طيران الإمارات" المؤكدة من طراز A380 إلى 58 طائرة.

ويؤكد الشيخ أحمد بن سعيد: "لقد وقفنا بقوة وراء التزامنا بالطائرة A380، ويزيد استثمارنا في هذا الطراز، بما في ذلك المحركات والتجهيزات الداخلية المبتكرة، على 32 مليار يورو، تم إنفاق 12 ملياراً منها في ألمانيا وحدها".

مُميِّزات A380

على الرغم من ضخامة حجمها، فإن



الـ"شاور سبا"



... والصالون الجوي

طائرة A380 تعتبر من بين الطائرات الأقل تأثيراً على البيئة والأقل استهلاكاً للوقود بفضل محركاتها إينجين ألاينس (GP7200). ويعمل على متن طائرة الإمارات A380 وللمرة الأولى 24 مضيفة ومضيفاً يرتدون زيهم ذي المظهر الجديد. وهناك للمرة الأولى أيضاً مساعدو مضيفين مهمتهم المحافظة على نظافة وجهوزية الـ"شاور سبا"، الذي يشكل درّة المُنتجات الجديدة في الدرجة الأولى، التي تضم حمامين مجهزين بالكامل، بما في ذلك الدوش. وتشمل المُنتجات الجديدة على الطائرة كذلك الصالون الجوي في درجة رجال الأعمال لاستخدام ركاب الدرجتين الأولى ورجال الأعمال. وهناك أيضاً منطقة لتناول المشروبات في مقدم الدرجة الأولى في الطابق العلوي.

ويمكن لركاب درجة رجال الأعمال الاسترخاء في مقاعد تتحول إلى أسرّة مريحة شبه مستوية بطول مترين (79 بوصة). أما ركاب الدرجة السياحية فيمكنهم الجلوس في مقاعدهم براحة تامة، حيث تبلغ المسافة بين صفوف المقاعد 33 بوصة. كما يستمتع الركاب في جميع الدرجات بنظام "طيران الإمارات" للمعلومات والاتصالات والترفيه الجوي ice، الذي يوفر برامج مُنوّعة مرئية ومسموعة من خلال أكثر من 1100 قناة. ■

تحت رعاية سيادة الدكتور أحمد نظيف
رئيس وزراء جمهورية مصر العربية

الملتقى العربي
للنقل البري والبحري و النهري

29-30 أكتوبر 2008 | القاهرة

بالتزامن مع اجتماع مجلس وزراء النقل العرب في القاهرة

شارك في هذا الملتقى

- للإطلاع على دور قطاع النقل في مواكبة الطفرة الاقتصادية العربية
- للإطلاع على مشاريع النقل في الدول العربية وآفاق تطويرها
- لدراسة تجارب المستثمرين في تنفيذ مشاريع النقل البري والبحري في مصر والعالم العربي
- لإستكشاف دور التكنولوجيا الحديثة في قطاع النقل ومدى تطبيقها في مصر والعالم العربي
- للإطلاع على دور الخدمات اللوجستية في تحفيز الطلب على خدمات النقل
- للتعرف على خطة وزارة النقل المصرية لتطوير الشراكة بين القطاعين العام والخاص
- للإطلاع على تحديات شركات التخزين والتوزيع في مجال النقل
- للبحث في دور قطاع التأمين في دعم قطاع النقل

المحاور الرئيسية للملتقى

استعراض أهم فرص الاستثمار المتاحة في قطاع النقل العربي والمصري على مستوى:

- الموانئ ووسائل النقل البحري
- الطرق السريعة وشبكات النقل العربي
- السكك الحديدية ومترو الأنفاق
- النقل النهري

شارك الآن وتواصل مع القيادات الحكومية والخاصة والمستثمرين والخبراء في قطاع النقل وتفاعل مع أصحاب القرار

بالتعاون مع







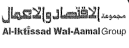


بالاشتراك مع





تنظيم



بيروت: هاتف: 200 780 1 961 ، فاكس: 206 780 1 961 ؛ دبي: هاتف: 2941441 4 971 ، فاكس: 2941035 4 971
الرياض: هاتف: 2932769 1 966، 504401367 966 ، فاكس: 2931837 1 966 جدة: هاتف: 96626141855، 966505683337، فاكس: 96626519465
الكويت: هاتف: 2409552 965، 7835590 965 فاكس: 2409553 965؛ الدوحة: هاتف: 9744877442، فاكس: 9744873196
القاهرة: هاتف: 9338373 2010، فاكس: 22389700 202 conferences@iktissad.com, www.iktissad.com

افتتاح صالة جديدة في مطار الملكة علياء الدولي



من اليمين: الوزير علاء البطاينة، سامر المجالي والوزيرة مها الخطيب

افتتح وزير النقل الأردني **علاء البطاينة**، ممثلاً رئيس الوزراء **نادر الذهبي**، الصالة الجديدة لمسافري درجة كراون (Crown Lounge) التي أنشأتها "الملكية الأردنية" في مطار الملكة علياء الدولي. وحضر حفل الافتتاح وزيرة السياحة **مها الخطيب**، رئيس مجلس إدارة الملكية الأردنية **ناصر اللوزي** وأعضاء الإدارة التنفيذية في الشركة.

وأشار المدير العام الرئيس التنفيذي لـ"الملكية الأردنية" **سامر المجالي** أنّ الاستثمار في هذه الصالة المميزة، يتم في وقت تجري فيه عملية تحديث شاملة لمطار الملكة علياء الدولي، والهدف هو مواصلة الارتقاء بالخدمات المقدمة للمسافرين.

وقال: "إن هذه الصالة، التي تبلغ مساحتها 1800 متر مربع، وتتسع لنحو 340 مسافراً، ستكون نموذجاً مشابهاً للصالة التي سيتم إنشاؤها بعد إنجاز عملية تحديث المطار".

وأضاف **المجالي**: "عملت الشركة أيضاً على تحديث مكتب استقبال مسافري درجة كراون للقيام بإجراءات السفر وتسليم الأمتعة من خلال تخصيص مدخل له من المبنى الجنوبي يفضي إلى الشارع الرئيسي مباشرة، ما يمكن المسافرين من الوصول إلى مناطق التفتيش الأمني والجوازات عبر ممر خاص يوصلهم كذلك إلى صالة درجة كراون الجديدة".

"العربية للطيران": 160 مليون درهم أرباح النصف الأول



أعلنت "العربية للطيران" عن نتائجها المالية للنصف الأول من العام الحالي، حيث أظهرت هذه النتائج الأداء المالي المتفوق والمتواصل للشركة والنمو المتزايد لعملياتها. وبلغ صافي الأرباح 160 مليون درهم بزيادة 39 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. كما بلغ إجمالي إيرادات الشركة، خلال النصف الأول من العام، 871 مليون درهم بزيادة 70 في المئة، عن إيرادات الفترة نفسها من العام 2007.

وقدمت الشركة خلال النصف الأول من العام خدماتها لـ 1,6 مليون مسافر، مقارنة بـ1,2 مليون مسافر خلال الفترة نفسها من العام 2007، أي بارتفاع نسبته 33 في المئة. كما ارتفع معدل إشغال المقاعد بنسبة 3,6 في المئة، ليبلغ 86 في المئة خلال النصف الأول من العام الحالي.

وأعرب رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ **عبد الله بن محمد آل ثاني**، عن فخره بهذه النتائج التي حققتها الشركة خلال فترة شهدت صناعة الطيران العالمية العديد من التحديات المتمثلة بالارتفاع المستمر في أسعار النفط. وقال: "إن هذه النتائج تظهر قدرة "العربية للطيران" على مواصلة النمو المستدام وتحقيق العوائد الممتازة للمساهمين والمستثمرين".

"رابطة الكويت والخليج" تسعى لإدارة موانئ نهرية في مصر

تسعى شركة رابطة الكويت والخليج للنقل لتوسيع نشاطها الاستثماري في السوق المصرية، بعد فوزها بعقد إدارة مينا دمياط، عبر إحدى شركاتها التابعة، وهي شركة K.G.L الدولية لإدارة الموانئ.

وتستهدف المجموعة الكويتية اقتناص بعض الفرص الاستثمارية السانحة في مجال النقل النهري لإحداث نوع من التكامل بين أنشطتها، خاصة بعد أن أعلنت وزارة النقل المصرية طرح عدد من الموانئ النهرية للاستثمار وفق نظام الـ B.O.T. وأبلغت الشركة وزارة النقل برغبتها في المنافسة على عدد من هذه الموانئ، باعتبارها تشكل امتداداً طبيعياً لميناء دمياط، الأمر الذي يمكنها من إدارة الحركة التجارية انطلاقاً من البحر المتوسط حتى الدلتا والصعيد. وتمتلك الشركة حالياً أكبر شركة للنقل النهري في السودان، ما يمكنها مستقبلاً ربط الحركة التجارية بين البلدين عبر خطوطها.

من جهة أخرى، تستعد الشركة لتشغيل ميناء دمياط مطلع العام المقبل، باستثمارات تبلغ مليار دولار. وهي تعمل لاستكمال أعمال البناء اللازمة لتشغيل الميناء ومن المتوقع انجازها خلال العام الجاري، حيث تعاقدت الشركة على شراء رافعات عملاقة يتطلبها الميناء.

وكانت وزارة النقل المصرية أعلنت في وقت سابق عن اعتزامها طرح 9 موانئ نهرية في محافظات قنا وسوهاج وأسيوط والمنيا والقليوبية والدقهلية والإسكندرية والقاهرة، على مستثمرين من القطاع الخاص لاستثمارها وفق نظام البناء والتشغيل والتمليك (B.O.T).

الخطوط الجوية التونسية:
اتفاق مع إيرباص لمستقبل أفضل


نبيل الشتاوي

"حققت الخطوط الجوية التونسية خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي ارتفاعاً في مداخيلها بنسبة 10 في المئة مقارنة بالسنة الماضية. أما على مستوى عدد المسافرين، فقد حققت الشركة نمواً بنسبة 7,6 في المئة، وذلك على الرغم من المنافسة الحادة في تونس والارتفاع الكبير والمتواصل لأسعار النفط". هذا ما أعلنه الرئيس المدير العام للخطوط الجوية التونسية **نبيل الشتاوي**.

وذكر أن كلفة الوقود تجاوزت الـ400 مليون دولار خلال العام 2007، وهو ما يمثل نحو 40 في المئة من إجمالي مصاريف الشركة. وقال: "إن الشركة تتحاشى رفع أسعار التذاكر، أو فرض رسوم على الخدمات المجانية التي تقدمها نظراً للمنافسة المتزايدة. وإزاء هذا الواقع لم يبق سوى الضغط على المصاريف وزيادة المردودية".

وأضاف: "إن الشركة تهدف لبلوغ نسبة إشغال قدرها 75 في المئة خلال السنوات القليلة المقبلة، وتراهن على ذلك من خلال تحديث الأسطول، بعد أن وقّعت في منتصف يوليو الماضي في لندن عقداً مع "إيرباص" لشراء 16 طائرة جديدة، تتضمن 10 طائرات من نوع إيرباص أ320، و3 طائرات من نوع إيرباص أ330–200 طويلة المدى، و3 طائرات إيرباص أ350–800 طويلة المدى، التي سيبدأ طيرانها التجريبي العام 2011 وتسويقها في العام 2013.

وصرح **الشتاوي** أنه بتوقيع هذا العقد يبدأ تنفيذ البرامج المستقبلية للشركة على المديين القريب والبعيد، بالاعتماد على الطائرات الأكثر ملاءمة. "فطائرات الإيرباص أ330 وأ350 تساعد على تطوير سوق الرحلات العابرة للمحيطات. كما ستمكننا الاقتناءات الجديدة من تطوير أسطولنا من طائرات الإيرباص أ–320–التي أثبتت فاعليتها".

وذكر المدير العام لمجموعة إيرباص **فابريس بريجي** أن المجموعة سعيدة بتجديد الخطوط التونسية ثقتها بها، مشيراً إلى أن "الخطوط التونسية تعتبر إحدى أولى زبائننا التي رافقت إيرباص منذ انطلاقتها والتي تطوّرت معنا. ونحن سعيدون أكثر بزيادة دعم الروابط المتينة التي تشدنا إلى هذه الناقلة".

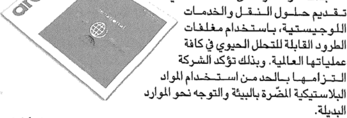
ويذكر أن أسطول الخطوط التونسية يضم حالياً 30 طائرة، منها 21 طائرة إيرباص، وستعمل على تعويض طائرة أ330–200 بـ أ300–600، في حين تأتي الـ أ350–800 لتطوير نشاط الناقلة طويل المدى باعتماد كلفة أقل نظراً للصبغة الاقتصادية التي يقوم عليها التصوّر الجديد لهذه الطائرة التي تتسع لـ270 راكباً وبإمكانها الطيران من دون التزوّد بالوقود على امتداد 15400 كلم. في حين يبلغ مدى الـ أ330–200 نحو 12500 كلم من دون توقف وتتسع لـ380 راكباً وتتميز بقدرات فائقة على شحن البضائع.

فيصل المضف رئيساً لـ "ماري تايم" للناقلات البحرية

أعلن شركة "ماري تايم للناقلات البحرية والشحن" عن تزكية **فيصل المضف** رئيساً جديداً لمجلس الإدارة، خلفاً لـ **بدر الزمامي**. وأن مجلس الإدارة الجديد يضم، إلى **المضف**، **أحمد اللوغاني** نائباً للرئيس، **أنور المسعد** و**عبدالصمد حاجي محمد** و**أيهم أبو ارشيد** أعضاء.

ويحمل **المضف** شهادة بكالوريوس تسويق من جامعة ST.Cloud State University ، كما يعد أحد الخبراء في مجال النقل والشحن البحري، حيث يمتلك خبرة 29 عاماً في مجال التسويق العالمي للبترول. وكان **المضف** عمل في وزارة النفط الكويتية. وفي العام 1980، انتقل إلى مؤسسة البترول الكويتية، حيث تولى العديد من المهام والمناصب القيادية، منها منصب المساعد التنفيذي للعضو المنتدب. وكان عضواً في مجالس إدارات العديد من الشركات.

"أرامكس" تستخدم مغلفات صديقة للبيئة



بدأت شركة "أرامكس"، المتخصصة في تقديم حلول النقل والخدمات اللوجيستية، باستخدام مغلفات الطرود القابلة للتحلل الحيوي في كافة عملياتها العالمية. وبذلك تؤكد الشركة التزامها بالحد من استخدام المواد البلاستيكية المضّرة بالبيئة والتوجه نحو الموارد البديلة.

وقال رئيس عمليات التنمية المستدامة في "أرامكس" **راجي حتر**: "لـ"أرامكس" ثقافتها المؤسسية الخاصة، ومن أهمّ ركائز تلك الثقافة حماية البيئة ودعم المجتمعات التي نعمل فيها. ويمثل انتقالنا إلى استخدام مغلفات الطرود المتحللة حيوياً خطوة مهمة نحو تحقيق أهدافنا المسؤولة اتجاه مجتمعاتنا المحلية".

يُذكر أن "أرامكس" تدعم كافة جهود إعادة التدوير، وكانت قد أطلقت مشروعاً لإعادة تدوير الورق وآخر لإعادة تدوير الصحف، عبر مؤسسة "رواد للتنمية"، وهي مؤسسة غير ربحية أسستها "أرامكس" تعنى بدعم المجتمعات المهمّشة في المنطقة.

لأن الأولوية لبيع الرخص عصر البرودباند العربي مؤجل

القاهرة- إياد ديراني

تنظر بعض حكومات بلدان المنطقة الى قطاع الاتصالات على أنه مصدر أساسي لرفد خزينة الدولة بالعائدات، والأولوية لديها هي للمعادلة التي ترفع الربح من دون النظر الى الدور الستراتيجي التنموي للقطاع. ونتيجة لهذا الواقع، أهملت بلدان عدة في المنطقة التقنيات الجديدة التي تتيح تنمية قاعدة مستخدمي الإنترنت لصالح عملية بيع رخص التقنيات القديمة نسبياً. وأبرز مثال حول هذه السياسة المتبعة هي رخص شبكات كل من DSL و WIMAX. فقد أصرت حكومات عدة في المنطقة على إستنفاذ بيع رخص لشبكات DSL مع أن تقنية WIMAX التي تأتي ضمن عائلة تقنيات "البرودباند" Broadband متوفرة في السوق منذ فترة.

على الرغم من كل التقارير التي توقعت نمواً كبيراً لقاعدة مستخدمي خدمات البرودباند في بلدان الخليج وسائر البلدان العربية، إلا أن الأرقام تروي قصة معاكسة. وتشير دراسة أعدها الاتحاد الدولي للاتصالات إلى أنه "على الرغم من الزيادة التي حدثت في مبيعات أجهزة الكمبيوتر المكتبية والمحمولة في الأشهر الثمانية عشر الماضية في البلدان العربية، إلا أن معدلات استخدام الإنترنت وخدمة النطاق العريض ظلت منخفضة مقارنة بأغلبية مناطق العالم".

أرقام متدنية

ومن المعروف أن تقنية "واي ماكس" التي تسمح بنقل كميات أكبر من "البيانات" Data بوقت أقل من الذي توفره التقنيات المنافسة، انتشرت في أوروبا الغربية وأميركا الشمالية وبعض بلدان جنوب شرق آسيا منذ أعوام. وحققت البلدان التي تبنت التقنية الجديدة فورة كبيرة في أعداد مشتركي الإنترنت، وانخفاضاً كبيراً في التكاليف التي يدفعها مشتركو الإنترنت. ولأنها تسمح بمرور المزيد من البيانات في وقت أقل، فتحت "واي ماكس" الباب أمام شركات "المحتوى" Content، فظهر بالتالي جيل جديد من الشركات التي تبيع المحتوى للمشتركين.

وفي البلدان العربية ما زالت سرعات استخدام الانترنت بالإجمال متدنية مقارنة بمعظم بلدان العالم التي أطلقت خدمات الإنترنت في وقت متزامن، الأمر الذي يُبقي صناعة المحتوى الرقمي العربي رازحة تحت وطأة التأخر التقني.

ومؤخراً أصدر الاتحاد الدولي للاتصالات تقريراً أوضح فيه أن الإمارات العربية المتحدة تتمتع بأعلى معدلات انتشار خدمة الإنترنت بين دول مجلس التعاون الخليجي، إذ بلغت 38,4 في المئة من السكان، وتليها الكويت وقطر بمعدل 32,6 في المئة، و32 في المئة على التوالي، تليهما البحرين بمعدل 22,2 في المئة، والسعودية التي تبلغ نسبة انتشار الإنترنت فيها 17 في المئة فقط". والملاحظ من الأرقام المذكورة أن أفضل البلدان العربية من حيث نسبة استخدام الانترنت ما زال متأخراً مقارنة بالنسب المتوفرة عالمياً.

"البرودباند" يرفع عدد المشتركين

ويعتقد خبراء في قطاع الاتصالات أن خدمات النطاق العريض Broadband تستطيع أن تساهم في رفع عدد المشتركين في الانترنت كونها سريعة وتوفر تطبيقات متنوعة. ويضيفون أنه "على الدول الناشئة العمل على تسهيل البنى التحتية لتوفير ونشر المعلومات بين سكانها من خلال توفير الإنترنت باعتبارها من المصادر المهمة لتبادل المعلومة. فلا يوجد دولة تقبل بأن تكون متأخرة في توفير ونشر حلول "النطاق العريض" Broadband، خصوصاً إذا كانت تكلفتها في متناول الجميع". ويشير الخبراء إلى أنه مع النمو الحالي الذي يشهده الشرق الأوسط، تحتاج المنطقة إلى أن تكون في مقدم السباق نحو المعرفة عن طريق شبكة الإنترنت.

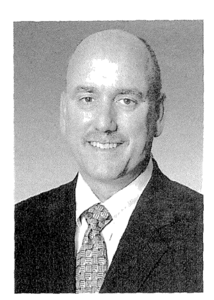
ويرى البعض أن خدمات "واي ماكس" (التي تعد من ضمن خدمات البرودباند تقنياً) تستطيع إيجاد مكان لها في الشرق الأوسط خصوصاً أنها لا تحتاج إلى حفريات وبنى تحتية مكلفة كونها لاسلكية.

ويضيف الخبراء: "كما هو معروف، إن خدمة "دي أس أل" DSL عالية السرعة والتي تعمل عن طريق كوابل الألياف البصرية أو الكابلات النحاسية أكثر تكلفة من الاتصالات اللاسلكية وتستغرق وقتاً أطول. وعليه، يمثل هذا الانتظار الطويل والتكلفة العالية أعباءً بالنسبة للشركات والأفراد على حدٍ سواء. ويوجد اليوم نحو 260 شبكة من شبكات "واي ماكس" تعمل في أكثر من 110 بلدان".

أمثلة تطبيقية

يُمكن استخدام تقنية "واي ماكس" لتغطية مساحات جغرافية واسعة، بحيث يمكنها تغطية مدينة بكاملها. هذا في الجانب التقني، أما في جانب التكاليف فقد تصل تكلفة نشر خدمات "واي ماكس" إلى أضعاف ما هو مسجّل في مجال تكاليف نشر الاتصالات السلكية. لكن إذا احتسبت الحكومات تكاليف الحفريات والإنشاءات المصاحبة لأعمال البنية التحتية الخاصة بالاتصالات السلكية، فإن تكاليف نشر "واي ماكس" ستكون أقل بكثير. ومن الأمثلة التطبيقية، يمكن أخذ العاصمة المصرية القاهرة كإحدى المدن العربية التي لا يمكن رفع قدرات شبكات الاتصالات فيها من خلال الحفريات، إذ أنها واحدة من أكثر المدن اكتظاظاً في العالم. وتكلف فيها الإستملاكات والحفريات مبالغ هائلة مقارنة بتكاليف نشر شبكات تعتمد على تقنية "واي ماكس". ■

Honeywell
حلول تكنولوجية لزيادة الفعالية


جاك بوليك

تقدم Honeywell Process Solutions حلولاً رائدة في مجال الأتمتة والسيطرة، والتكنولوجيات المتقدمة، إضافة إلى خدمات متكاملة لتعزيز فعالية شركات النفط والبتروكيميائيات والمنشآت الأخرى. وتسهم حلول Honeywell في خفض تكلفة الأعمال وزيادة الربحية، من خلال تعظيم العائد على الأصول، كما تعزز من كفاءة إدارة الموارد البشرية والقوة العاملة متيحة الاستفادة القصوى من الطاقات المتاحة، إلى جانب توفير الحد الأقصى من الحماية والأمان ودرء الإنعكاسات السلبية لتذبذب السوق على أداء الشركات. كما تسهّل حلول Honeywell عملية صنع القرار وسرعته في ضوء ستراتيجيات الشركات وذلك من أعلى قمة الهرم الإداري إلى أدناه، ما يضفي المرونة والدينامية على عمل الشركات.



توفّر الشركة حزمة واسعة من الحلول التكنولوجية لعل أبرزها "IntelaTrac mobile computing technology". فهذه التكنولوجيا تمكّن مصفاة نفط، بطاقة تكرير 200 ألف برميل يومياً، من تحقيق وفر قدره 20 مليون دولار سنوياً من خلال الحفاظ على المضخات وصيانتها، كما أنها تكفل تحقيق وفر قدره 50 مليون دولار سنوياً لناحية صيانة المعدات الإلكترونية. في المقابل، توفّر الشركة لمصنّعي البولي بروبلين "تكنولوجيا المحاكاة" simulation technology، التي تمكّنهم من توسعة خطوط الإنتاج أو الانتقال إلى أخرى بحد أقصى من المرونة، وبحد أدنى من التكلفة.

ويشير رئيس الشركة **جاك بوليك** إلى "أن لدى Honeywell التكنولوجيا والخبرة اللازمتين لضمان تحقيق متطلبات العملاء والنتائج التي يرجونها. نحن نواكب الشركات في كل مراحل المشاريع التي تنفذها، وعلى مدى عمر أنظمة الأتمتة والتكنولوجيا المتقدّمة التي نوفّرها للعملاء. وجودنا دائم مع العميل ولا يتوقف عند البيع، بل نؤمّن المتابعة والخدمة ما بعد البيع ونساعد الشركات على تجميع أصولها التكنولوجية وأنظمتها ومعارفها الفنية وقدراتها البشرية والمهنية والتقنية بغية رفع الفعالية والكفاءة الاقتصادية جنباً إلى جنب مع حماية العاملين والمعدات بأقصى حدودها. وكذلك حماية البيئة وهذا الأمر من أولويات الشركة".

وما يساعد Honeywell على تقديم هذه الحزمة المتكاملة نموذج عملها الاندماجي، بحيث تتعاطى مع المشاريع بنظرة شاملة لجميع نواحيه، التقنية والبشرية والمالية والعملانية والبيئية، وبالتالي تصمّم التكنولوجيات وأنظمة التحكّم والسيطرة والأمان والحماية.

القيادة والريادة

تتواجد شركة Honeywell Process Solutions في 95 بلداً، وقد راكمت على مرّ العقود خبرات عميقة في صناعات ومجالات متعدّدة، من بينها التكرير، النفط والغاز، صناعة الورق والطباعة، توليد الطاقة، الصناعات الكيميائية والبتروكيميائية، العلوم، المعادن، والمناجم وغيرها. وفي هذا السياق، يقول **بوليك**: "لدينا خبرة تزيد على ثلاثة عقود في كل المجالات المذكورة، ونملك التطبيقات التكنولوجية الخاصة بتلك الصناعات مع سجل حافل من النجاحات والسبق في مجال نظم الحماية والتحكّم. ونحن فخورون بأننا نفذنا أكثر من 98 في المئة من المشاريع ضمن المهل والميزانيات المعطاة. كما أننا نصمّم الستراتيجيات مع البدائل في حال حصول أي طارئ من أجل الحفاظ على استثمارات العملاء. باختصار، لدينا القدرة على ترجمة موارد وإمكانات الشركات إلى نتائج ملموسة، وأخذها قدماً، ليس فقط لتحقيق الأهداف المرسومة، بل لتعظيم هذه الأهداف من خلال التكنولوجيات التي نوفّرها، والتي تتيح قدراً كبيراً من الفعالية والوفر والربحية".

تقوم فلسفة الشركة على 6 محاور أساسية طبعت مسيرة عملها على مرّ العقود ورسّخت مصداقيتها وموقعها كشركة عالمية رائدة في مجال عملها. ويختصر رئيسها تلك المحاور بالتالي: الالتزام بمصلحة العملاء، وترجمة هذا الالتزام إلى نظم لإنجاح أعمالهم وتطويرها، توفير أعلى مستوى من الخدمة وضمان أفضل النتائج، مساعدة العملاء على تحسين العائد على الاستثمار، إدارة أصولهم، وتعزيز كفاءة القوة العاملة.

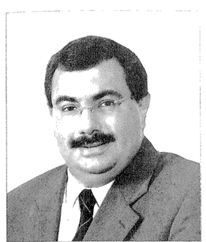
وينسحب التزام الشركة العام على منطقة الشرق الأوسط، كونها متواجدة فيها منذ تأسيسها، وهذا طبيعي كونها تشكّل خزّان النفط والغاز الأكبر في العالم. "أذكر أن العقد الأول للشركة في المنطقة كان مع أرامكو منذ 60 عاماً" يلفت **بوليك**، مؤكداً أن الشركة عازمة، كما كانت على الدوام، على تعزيز وجودها في المنطقة في ظل فرص التوسع الكبيرة في قطاعي النفط والغاز، استخراجاً وتكريراً، وفي ظل الطلب العالمي المتنامي عليهما.

مواءمة البزنس والبيئة

من ضمن الأسس التي يقوم عليها عمل الشركة الالتزام بالبيئة والمحافظة عليها. وقد سخّرت Honeywell ابتكاراتها التكنولوجية ونظمها التطبيقية في خدمة هذا الهدف. وتقدم الشركة حلولاً تكنولوجية من شأنها مساعدة المنشآت الصناعية على خفض استهلاكها من الطاقة بنسبة 10 في المئة، وبالتالي المساعدة على الحدّ من التلوث ومن انبعاثات الغاز والسموم.

ويوضح **بوليك** أن "الشركة قامت بتصميم حلول الطاقة من ضمن رؤيتنا البيئية وشروط المحافظة عليها. وهذه الحلول تخفّف كثيراً من انبعاثات الغاز والمواد الملوّثة، وتساعد على تحسين الفعالية بنسبة 1 إلى 3%"، بمعنى أن حلول الشركة تراعي الناحيتين معاً: البزنس والبيئة. ■

الرخصة الثانية للهاتف الثابت في مصر: تأجيل جديد


طارق كامل، وزير الإتصالات المصري

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

يشهد ملف المنافسة على رخصة الشبكة الثانية للهاتف الثابت، التي طرحتها وزارة الاتصالات المصرية مطلع العام الجاري، تطورات درامية، فقد أجّل الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات للمرة الثانية موعد التقدم بالعروض لمدة ثلاثة أشهر، بعد أن كان مقرراً الإعلان عن اسم الفائز بالرخصة خلال النصف الأول من العام الحالي.

يعزو مسؤولو وزارة الاتصالات سبب التأجيل إلى تغيّر ظروف أسواق المال الإقليمية التي تتعرض لموجات من عدم الاستقرار من جهة، وإلى عدم حسم ملف اتفاقية الترابط بين "المصرية للاتصالات" وشركات النقّال الثلاث من جهة ثانية. كذلك، تشهد الشركات في التحالفات المتقدمة الى الرخصة نوعاً من الارتباك أدى إلى انسحابات وتفكك في التحالفات. كما تترقب هذه التحالفات تعديل اتفاقية الترابط كي تتمكن من إعداد عروضها للمنافسة، خاصة أن شركة "اتصالات" الإماراتية (أحد أبرز المتنافسين على الرخصة) صدرت عنها إشارات تفيد بإمكانية تراجعها عن المنافسة بسبب عدم وضوح الأمور التعاقدية المتعلقة بالترابط، خصوصاً وأن الشركة لم تكن مطلعة على الإجراءات الأخيرة التي اتخذها الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات بشأن تأجيل موعد التقدم بالعروض المالية والفنية.

موافقات مسبقة

من جانب آخر، ترى شركات الهاتف النقّال الثلاث العاملة في السوق المصرية أن الوصول إلى اتفاق لتعديل الترابط بينها وبين أي طرف جديد يستلزم إجراءات مختلفة. وفي مقدم هذه الإجراءات الحصول على موافقة الجمعيات العمومية لهذه الشركات.

في هذا الإطار، كشف العضو المنتدب لشركة "ألكان" للاتصالات **خالد نصير**، والذي كانت شركته قررت في وقت سابق التراجع عن المنافسة على الرخصة، عن أن عدم وضوح سياسات الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في إدارة ملف الرخصة كان أحد أسباب التراجع عن المنافسة.

وأشار إلى أن دخول شركات النقال الى المنافسة على الرخصة، على الرغم من إعلانات سابقة من الجهاز والوزارة بعدم السماح لهذه الشركات بدخول المنافسة، كان السبب الرئيسي لتراجع الشركة لعدم التكافؤ.

وأضاف **نصير**: "إن الشركة ربطت دخولها المنافسة بعدم السماح لشركات الهاتف النقال المنافسة على الرخصة الثانية، إلا أن الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات قرر السماح لشركات لنقال الإقليمية التي تمتلك خبرة في إدارة وتشغيل شبكات الهاتف الثابت المنافسة، وهذا ما قلل من فرص "ألكان للاتصالات" في المنافسة في ظل الملاءة المالية الكبيرة التي تتمتع بها شركات الهاتف النقّال".

اعتبارات اقتصادية

من جانبه، أكد مستشار وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات د. **محمود الجويني** أن الوزارة لم تبلغ مسبقاً التحالفات المتنافسة على الرخصة عزمها تأجيل موعد تلقي العروض وفض المظاريف، وهو ما حدث عند تأجيل فض المظاريف في المرة الأولى. وأفاد **الجويني** "أن الوزارة لم تتلقَ استفسارات من جانب التحالفات المتنافسة بعد قرار إرجاء موعد تقديم العروض، وهو ما يعطي انطباعاً عن وجود ترحيب من جانب التحالفات بالقرارات الأخيرة".

وأضاف: "إن قرار التأجيل كان مدفوعاً بالاعتبارات الاقتصادية التي تتعرض لها أسواق المال في المنطقة، وهذه المتغيّرات تملك تأثيراً على الجدوى الاقتصادية للشبكة الثانية، معتبراً أن القرار الذي تم اتخاذه لم يكن للتحالفات المتنافسة أي دور فيه بعكس التأجيل في المرة الأولى الذي كان مدفوعاً بمطالب التحالفات".

12 شركة

وكان الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات قام بتأجيل موعد فض المظاريف لأول مرة من 19 يونيو إلى 29 يوليو بسبب عدم التوصل لاتفاق حول محادثات الترابط، ثم جاءت عملية التأجيل الثانية لمدة ثلاثة أشهر، حيث ذكر الجهاز في بيان صحفي أن التوقيت الجديد يأتي لإعطاء المزيد من الوقت للجهاز لوضع أسس اتفاقيات الترابط الخاصة بالشبكة الثانية للهاتف الثابت مع شبكات النقّال في ضوء التخفيضات الأخيرة التي شهدتها أسعار خدمات الهاتف الثابت وربط الثابت بالنقّال.

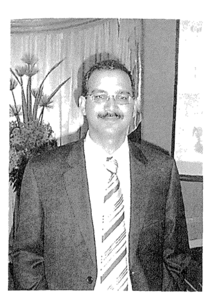
وكانت 12 شركة محلية وإقليمية قامت بسحب كراسات شروط الرخصة في مقدمها شركات "اتصالات"، "ألكان"، "عذيب"، "أوراسكوم تليكوم"، "الجيزة للأنظمة"، "ألكاتيل – لوسنت"، و"نور". وتنص كراسات الشروط على أن قرار تأجيل موعد فض المظاريف يكون وفقاً لمطالب أكثر من 50 في المئة من التحالفات المتنافسة.

وحالياً، تتركز المفاوضات التي تدور بين "المصرية للاتصالات" وشركات النقال الثلاث حول مطالب شركات النقّال بتخفيض أسعار إيجارات الدوائر الدولية لـ"بوابات" Gateway المصرية للاتصالات، وحول مطالب الشركة المصرية للاتصالات المتمثلة بتخفيض أسعار المكالمات الهاتفية من الهاتف الثابت الى النقّال. ■

"أيسر": السعودية أصبحت مدخلاً لأسواق المنطقة

بانكوك - روجيه رومانوس

باتت سوق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا محطة جاذبة للعديد من شركات تكنولوجيا المعلومات، حيث تعدّ المنطقة الأكثر نمواً في العالم. وتحوز شركة "أيسر" على حصة سوقية تقدّر بنحو 20 في المئة من سوق أجهزة الكمبيوتر المحمول في المنطقة.



شاشنك شارما

تعتبر شركة "أيسر" أحد أهم اللاعبين على الساحة الدولية في ما خصّ انتاج أجهزة الكمبيوتر المكتبية والدفترية. وقد بلغت مبيعات الشركة خلال العام 2007 نحو 13,4 مليار دولار، وهي تسعى للوصول الى نحو 20 ملياراً هذا العام بعد أن كانت قيمة المبيعات في العام 2001 نحو 1,5 مليار فقط. وتضم الشركة اليوم نحو 5300 موظف من مختلف انحاء العالم.

ويعتبر مدير المبيعات الإقليمي لمنطقة السعودية ومصر وأفريقيا **شاشنك شارما** "أن "أيسر" تحتلّ حالياً موقعاً متقدّماً في سوق أجهزة الكمبيوتر في العالم. فمن ناحية الأجهزة المكتبية نحوز على المرتبة الثالثة والثانية لجهة الحواسيب المحمولة. وقد تمّ تحقيق هذا الإنجاز في السنوات القليلة الماضية من خلال اتّباع سياسة البيع غير المباشرة بنسبة 100 في المئة، إذ نتعامل مع قنوات توزيع فعّالة، وهذه سياسة سهلة لكن تأثيراتها إيجابية لناحية تقليل وترشيد التكاليف".

مفاتيح النجاح

عن الستراتيجية الموضوعة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يقول **شارما**: "الاستمرار في سياسة البيع غير المباشرة للمستهلك النهائي، كذلك الاستمرار بطرح منتجات في الوقت المناسب وتطوير خدمات الصيانة بعد البيع في كل بلد نتواجد فيه. ونحرص على طرح المنتجات الجديدة، في الوقت نفسه في كل أسواق العالم، ونصبّ جهودنا على أن تكون متوفرة من خلال موزعين يمكن الاعتماد عليهم لتحقيق ذلك". ويضيف: "انطلاقاً من هذه الخلفية، نركّز على أن تكون لدينا قنوات توزيع جيّدة بما يجعل هؤلاء الموزّعين يمتلكون المعلومات الصحيحة والمحدّثة".

مبيعات السعودية

أما بالنسبة للسوق السعودية، فيراها مدير المبيعات الإقليمي "من الأسواق المهمّة جداً في المنطقة. فإذا نظرنا الى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا هناك 4 أسواق أساسية تشكّل عصب عملنا في "أيسر"، السعودية، تركيا، الإمارات وجنوب أفريقيا"، معتبراً "أن السوق السعودية مفتاح أساسي في المنطقة، حيث لم يكن لدينا منذ سنتين أي تواجد لموظفينا في الميدان، بل كنّا نتولى الأمر من دبي. أما اليوم فلدينا مكتب تسويقي، كما كنّا نعتمد على موزعَين اثنين الاّ أنّ التوسّع في أعمالنا فرض علينا زيادة الموزّعين إلى 5، حتى بات حجم استثماراتنا في السوق السعودية يبلغ نحو 50 مليون دولار بالتزامن مع جهودنا لفتح المزيد من مراكز الصيانة بمعدل 7 مراكز جديدة في كل من الرياض وجدّه والخبر لتقوية خدمات ما بعد البيع المهمة جداً لاستقطاب العملاء الجدد والمحافظة على الحاليين منهم". ويلفت في هذا الإطار إلى أنّ "سوق أجهزة الكمبيوتر المحمول في المملكة تعدّ الأكثر نمواً في المنطقة، حيث سجلت مبيعاتنا من مختلف منتجاتنا في هذه السوق نحو 100 مليون دولار في العام 2007، إلاّ أنّنا نستهدف الوصول إلى نحو 125 مليوناً هذا العام"، مشيراً إلى أن "مبيعات المنطقة وصلت الى نحو 650 مليوناً في العام الماضي، ومن المتوقّع أن تطرق باب الـ 800 مليون العام الجاري".

شارما: نطمح للوصول إلى 800 مليون دولار مبيعات في المنطقة

التربّع على العرش

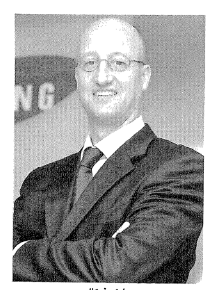
ويقول **شاشنك**: "على الرغم من عدم إحرازنا أي تقدّم يذكر لناحية الحصّة السوقية في العام 2007 مقارنة بالعام 2006 بسبب عملية إعادة الهيكلة التي قمنا بها، إلاّ أنّنا لا نزال نتربّع على الصدارة كأفضل مزوّد لأجهزة الكمبيوتر الدفترية والمكتبية بحصة 24 في المئة في المملكة، مقابل المرتبة الثانية في سوق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بمعدّل نموّ سنوي يبلغ نحو 30 في المئة وبحصّة سوقية تصل إلى نحو 20 في المئة في ما يتعلّق بأجهزة الكمبيوتر المحمول". ويتابع: "وصل عدد أجهزة الكمبيوتر التي بعناها في الربع الأول من العام 2008 في المملكة الى 82558 جهازاً".

ويختم مشيراً إلى أنّ "سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تشكّل نحو 90 في المئة من منشآت الأعمال العاملة في المملكة، هي الشريان الحيوي بالنسبة إلى أعمالنا، لكنّنا نطمح إلى اختراق سوق الشركات والمؤسسات الكبرى"، كاشفاً عن سعي "أيسر" الى "التركيز في السنوات المقبلة على ما يسمّى بكمبيوتر الهاتف المحمول "Mobile Internet Device"، ويشدّد على أنّ "عدداً محدوداً من اللاعبين سيبقى في سوق المنطقة في السنوات القليلة المقبلة". ■

سامسونغ للالكترونيات تستهدف القطاع الفندقي

دبي - رويدا علم الدين

تعمل شركة سامسونغ للالكترونيات على الاستفادة من النموّ الكبير في الصناعة الفندقية في المنطقة من خلال توفير منتجات تتلاءم وحجم التطوّر الذي تشهده هذه الصناعة. وتتوقّع سامسونغ أن ينمو حجم مبيعاتها من الشاشات إلى 300 في المئة. وفي سبيل حجز أكبر حصة ممكنة من سوق الشاشات هذه في القطاع الفندقي، قدّمت سامسونغ للالكترونيات مجموعة جديدة من شاشات العرض الكبيرة Large Format Display وشاشات الـ LCD. كما تعتمد سامسونغ ستراتيجيّة توسّعية خاصة تتمثل بمعرفة حاجة العملاء في القطاع الفندقي التي تختلف عن احتياجات العملاء في قطاعات أخرى.



ماركو فوكال

خلال العامين 2006 و2007 شهدت مبيعات شاشات سامسونغ نمواً كبيراً بمعدل 300 في المئة سنوياً. وتسعى الشركة إلى تحقيق المعدل ذاته للعام الحالي معوّلة هذه المرة على قطاع الفنادق الذي يشهد نمواً قياسياً بدوره. ويشير المدير العام لقسم تطوير الأعمال في سامسونغ للالكترونيات **ماركو فوكال** إلى أنه "من المتوقّع أن يصل عدد الغرف في دول المنطقة إلى 750 ألفاً بحلول العام 2020، ما يعطي المنطقة ميزة تنافسية عالية بالنسبة إلى الشركة. هذه المعطيات دفعت بشركة سامسونغ للإلكترونيات إلى تركيز قسم كبير من إستثماراتها لمنح الصناعة الفندقية منتجات متطوّرة تواكب حركة النمو في هذا القطاع وتلبي متطلبات العملاء كافة".

ونتيجة للدراسات المعمّقة حول القطاع الفندقي، قدّمت سامسونغ مجموعة من المنتجات المتميّزة، فطرحت مجموعة جديدة من شاشات العرض الكبيرة Large Format Display والتي تخفّف من الحرارة والضبابية حتى بعد الاستعمال بمدة طويلة. وتحتوي هذه الشاشات أيضاً على شبكات داخلية تسمح للمستخدم بالتحكّم بمحتوى العرض عن بُعد؛ وأمّا عند استعمالها مع وظيفة التحكّم بالشاشات المتعددة Multi-Display Control، فيمكن للمستخدم التحكّم ببطاقة العرض وإعدادات الشاشة من خلال كمبيوتر واحد، ما يسمح بإدارة شاشات عدّة في وقت واحد وبفعالية. وبالتالي، فإنّ الشاشات الكبيرة تشكّل بديلاً عن المطبوعات. وتحتوي هذه الشاشات على سطح بيني مدمج MagicNet Pro يسمح بتكوين بيئة تشبيكيّة ممدّدة والتحكّم بها من دون أي برامج أو أجهزة إضافية.

كما قدّمت الشركة مجموعة من شاشات الـ LCD صُمّمت خصيصاً لتجميل الديكور في غرف الفندق، وذلك مع مراعاة توفير المزايا كافة التي يتوقّعها الضيوف. وتتميّز هذه المجموعة بإمكانية استخدامها مع أجهزة رقمية، مثل كاميرات التسجيل عالية التعريف والمشغّلات الوسائطية المحمولة.

ويلفت **فوكال** إلى أنّ سامسونغ نجحت في تصميم حلول خاصة تتناسب مع حاجات القطاع الفندقي ومتطلباته، وهي بالتالي الشركة الوحيدة القادرة على تأمين مجموعة كاملة من الحلول المعلوماتية والسمعية البصرية المتكاملة.

ويشكّل التناغم المحرّك الرئيسي لعامل الطلب في القطاع الفندقي، إذ يجب أن تتلاءم الحلول التي تقدّمها سامسونغ مع البُنى التحتية المجودة أصلاً في الفندق، وهذه تمثّل أولوية بالنسبة إلى زبائن الشركة ولسامسونغ على حدٍّ سواء. كما أنّ عنصر الجودة له تأثير كبير على عامل الطلب، إضافة إلى خط الانتاج إذ يعتمد حجم الشاشات المقدمة على حجم الغرفة والمسافة الفاصلة ما بين الشاشة والأشخاص الموجودين، وهو ما تمكّنت سامسونغ من تحقيقه بتقديمها مجموعة كاملة تضمّ كافة الأحجام التي تتراوح ما بين 22 بوصة وصولاً إلى 55 بوصة.

فوكال: نتوقّع نموّ مبيعاتنا 300 في المئة

ستراتيجيّة معرفة العملاء

يشير **فوكال** إلى أنّ "سامسونغ تعمل مع أكثر من موزّع بمرونة تامة وتسعى إلى تغطية أكبر عدد ممكن من البلدان؛ وبالفعل فإنّ الشركة موجودة بقوّة في السوق وتتمتّع بحجم انتشار واسع. كما أن لدى سامسونغ ميزة تنافسية تتمثّل بتأمين حلول فندقية متكاملة ومضمونة وذلك من خلال تأمين أجهزة إلكترونية متطوّرة تتناسب مع حاجة كلّ مُستهلك من خلال فهم حاجة ومتطلبات القطاع الفندقي". متابعاً: "تعتمد شركة سامسونغ على ستراتيجيّة خاصة تتمثل بمعرفة حاجة العملاء في القطاع الفندقي، والتي تختلف عن تلك المتبعة في القطاع المصرفي والمستشفيات. ولا يقتصر هذا الاختلاف على الصعيد التكنولوجي فقط، إذ يتمّ التركيز على تأمين تجربة فريدة للعملاء عندما يتعلّق الأمر بالصناعة الفندقية. وتسعى سامسونغ للالكترونيات إلى خدمة حاجة المستهلكين من المنتجات الرقمية وأن يكون لها دور ريادي في هذا المجال، ما يساهم في تحقيق إنتشار أوسع وتحقيق الرؤية المستقبلية للشركة".

وتعتبر سامسونغ رائدة في مجالات عدّة، إذ تتكوّن الشركة من 5 وحدات تشغيل رئيسية، وهي: وحدة الأجهزة الرقمية، وحدة وسائط الإعلام المتعدّدة الرقمية، وحدة شاشات الـ LCD، وحدة شبه الموصلات، ووحدة شبكة الاتصالات. ■

"اتصالات" الإماراتية تعزّز علاقاتها بالسوق الصينية



محمد عمران

في إطار سعيها لدعم قنوات الاتصال مع المؤسسات الحكومية وشركات الاتصالات الصينية لبى رئيس مجلس إدارة "اتصالات" الإماراتية **محمد حسن عمران** في أغسطس الماضي دعوة رئيسة مجلس إدارة شركة "هواوي" صن يافانغ لزيارة الصين. وخلال الزيارة إستضافت **يافانغ** اجتماعاً ضم عمران ونائب وزير الصناعة وتقنية المعلومات الصيني **لو كينجيان** الذي أطلع **عمران** على الجدول الزمني لإعادة تنظيم شركات الاتصالات في الصين. كما قدم **كينجيان** الكثير من الاقتراحات العملية والبنّاءة حول الاستثمار في الصين. وبعد ذلك التقى **عمران** رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة "تشاينا موبايل" **وانج جيانزهو**، وتبادلا وجهات النظر حول اتجاهات تطور قطاع الاتصالات، وتطور السوق الصينية ومنطقة الخليج، بالإضافة إلى المنافسة ضمن سوقي الاتصالات في الإقليمين. واختتما الاجتماع بالتأكيد على أهمية التعاون الثنائي في سوق الاتصالات الصاعدة وإمكانات التوسع.

كذلك اجتمع **عمران** مع نائب رئيس لجنة التنمية والإصلاح **جانغ زياوكانغ** الذي أعرب عن تقديره للإنجاز الكبير الذي حققته "اتصالات" بتحولها إلى واحدة من أكبر شركات الاتصالات في العالم، "إلى جانب كونها الشركة الأكبر في القطاع في العالم العربي". وخلال الاجتماع، أعرب **زياوكانغ** عن ترحيب الصين بفتح سبل التعاون والاستثمار بين "اتصالات" وسوق الاتصالات الصينية، كما أشاد أيضاً بالتعاون الستراتيجي الوثيق بين "اتصالات" و"هواوي". وناقش الطرفان توجهات قطاع الاتصالات في السوق الصينية والفرص الاستثمارية التي توفرها هذه السوق.

"أيسر": 8,14 مليارات دولار إيرادات النصف الأول

بلغت الإيرادات المجمعة لشركة "أيسر" في النصف الأول من العام الحالي 252,19 مليار دولار تايواني (8,14 مليارات دولار أميركي)، بزيادة 31 في المئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي، علماً أن إيرادات "أيسر" المجمّعة تشمل الشركات التي تملك فيها حصة 50 في المئة أو أكثر، مع خصم أيّ إيرادات متحقّقة ما بين "أيسر" وتلك الشركات لتجنب ازدواجية الاحتساب.

وحققت "أيسر"، التي تعد ثالث أكبر شركة مزوّدة لحلول تقنية المعلومات في العالم بحسب تقرير غارتنر للعام 2007، دخلاً تشغيلياً قدره 5,45 مليارات دولار تايواني (175,94 مليون دولار أميركي) بعد احتساب الرواتب التشجيعية الإضافية للموظفين ومخصّصات أعضاء مجلس الإدارة، بنمو قدره 66 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي.

وبلغت أرباح الشركة بعد احتساب الضريبة خلال هذه الفترة 5,88 مليارات دولار تايواني (189,66 مليون دولار أميركي).

"جونيبر نتوركس" تطلق حلولاً أمنية جديدة

أطلقت "جونيبر نتوركس"، المتخصصة في مجال الحلول الشبكية الفائقة، حزمة حلول خاصة بإدارة الشبكة. وتدعى مجموعة الحلول الجديدة Network and Security Manager (NSM) وهي مصمّمة لتوفير خدمات أمنية لحماية الشبكات الرقمية. وتتيح الحلول الجديدة من "جونيبر نتوركس" للشركات تحقيق سيطرة أمنية متكاملة على شبكاتها بالإضافة إلى الحد من التكلفة الكلية لإستخدام الشبكات.

سعود الدويش

"الاتصالات السعودية" تجوال دولي بأسعار مخفّضة

انضمت شركة "الوطنية للاتصالات" في الكويت مؤخراً إلى الشبكة الجديدة لخدمة التجوال الدولي الموحد، التي أطلقتها شركة الاتصالات السعودية. وتشمل الخدمة الجديدة معظم أرجاء منطقة الشرق الأوسط وأوروبا بالإضافة إلى أندونيسيا وتركيا وجنوب أفريقيا، وتضم 30 مشغلاً لخدمات النقّال في العالم.

وتزود هذه الشبكة عملاء الاتصالات السعودية بأسعار ثابتة ومخفضة حصرياً للمكالمات المحلية في تلك الدول أو الصادرة إلى المملكة، بالإضافة إلى تعرفة موحدة لجميع المكالمات الواردة أثناء تجوالهم في تلك الدول. وانطلاقاً من مبدأ الشفافية والتعامل مع العملاء، سيحصل العملاء عند سفرهم خارج المملكة على رسالة توضح أسعار التجوال والشبكة المفضلة في التجوال التي تقدم الأسعار الموحدة وذلك لضمان حصول عملاء الشركة على أقل الأسعار.

وفي هذا السياق، أوضح رئيس شركة الاتصالات السعودية **سعود الدويش** "أن شبكة الاتصالات السعودية للتجوال الموحد تعد خطوة ستراتيجية تتماشى وتتكامل مع توجهات صناعة الاتصالات العالمية". وأضاف: "من خلال تأسيس شراكات ستراتيجية مع رواد مشغلي خدمات الجوال في المنطقة، استطعنا الخروج بتعرفة موحدة اقتصادية ستقدم تخفيضاً كبيراً يصل إلى 69 في المئة في بعض الدول ويحقق قيمة مضافة لعملائنا المتجولين في أنحاء المنطقة بشكل متكرر ويضمن الشفافية وثبات التعرفة".

"أتـش بي"
تطـرح شاشـات HP DreamColour

طرحت "أتش بي" الشرق الأوسط شاشات HP DreamColour LP2480zx ذات تقنية ألوان عالية، والتي تعتبر أول شاشات عرض بسعر تنافسي. وتعتمد الشاشات الجديدة على عمق لوني بحجم 30 بت والذي يمكّن من إعطاء مليار لون مختلف لكل بيكسل، كل هذا بسعر أقل من الشاشات الكريستالية فائقة الأداء.



شاشة "دريم كولور" الجديدة

ونتيجة التعاون المتميز ما بين "أتش بي" وشركة "دريم وركس" للرسوم المتحركة، ستوفر شاشات DreamColour ألواناً دقيقة ونظام ألوان متطوراً لضمان عدم حدوث أي تغيير في الألوان. وتوضح التقنيات الجديدة أهمية الألوان للرسوم المتحركة والألعاب وأفلام الفيديو والتصاميم. وقد صُمّمت شاشات "أتش بي" الجديدة للعاملين في مجال التصميم ولعملائها الساعين وراء التكنولوجيا المبتكرة.

"باناسونيك" تطلق
مجموعة جديدة من تلفزيونات فييرا

إحدى شاشات "باناسونيك" الجديدة

أطلقت شركة باناسونيك سلسلة تلفزيونات فييرا Viera الجديدة للعام 2008 في منطقة الشرق الأوسط. وطرحت الشركة 5 شاشات بلازما و6 شاشات من الكريستال السائل LCD. وتتضمن الشاشات الجديدة لوحات IPS ALPHA، التي تساعد على التخفيف من استهلاك الطاقة وضمان توفير صور أكثر وضوحاً. وتعتزم باناسونيك تحقيق حصة 2 في المئة من سوق الشاشات المسطّحة والشاشات التي يبلغ قياسها 37 بوصة.

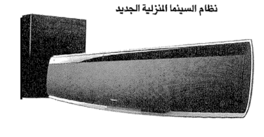
ويقول المدير الإداري في باناسونيك الشرق الأوسط والخليج **سيجي كوياناجي**: "إنّ الجودة في الصور والتكنولوجيا المتقدمة تمثل السمات الرئيسية لسلسلة تلفزيونات فييرا الجديدة".

أما مدير الانتاج في باناسونيك الشرق الأوسط للتسويق **شيمباي تسوجيغامي** فيشير إلى أنه تم طرح هذا الخط الجديد مع 3 أركان رئيسية من مفهوم فييرا ألا وهي: الجودة التامة للصور، والوعي البيئي والربط الذكي مع الشبكة.

يذكر أنّ الشركة تقوم حالياً باستثمار 2,8 مليار دولار في المصنع الخامس لشاشات البلازما في مدينة أماغازاكي اليابانية، والذي ستبلغ طاقته الإنتاجية 12 مليون وحدة سنوياً، وسيبدأ الإنتاج في مايو 2009. كما قامت الشركة باستثمار مماثل لإنشاء مصنع لإنتاج شاشات LCD، حيث تم استثمار 3 مليارات دولار في مصنع الشركة لإنتاج IPS ALPHA LCD بمدينة هيميجي اليابانية. وستبلغ الطاقة الانتاجية القصوى لهذا المصنع 15 مليون وحدة سنوياً، ومن المتوقع أن يبدأ الإنتاج في يناير 2010.

سامسونغ:
نظام جديد للسينما المنزلية

نظام السينما المنزلية الجديد



طرحت "سامسونغ للإلكترونيات" مؤخراً مجموعة جديدة من أنظمة السينما المنزلية المصمّمة خصيصاً لتتكامل مع أحدث سلسلة من تلفزيونات البلازما وLCD.

أهم هذه المنتجات هو HT-X810 الذي يمثّل نظام مكبّرات صوت مع مشغّل أقراص DVD مدمج، ومكبّر صوت لاسلكي. ويتمتع النظام الجديد بقدرة توصيل "بلوتوث" للوصل السهل الى المصادر السمعية. وقد صمّم هذا النظام ليحسّن تجربة غرفة الجلوس الرقمية ويكمّل تلفزيونات "سامسونغ". وهو يقدّم صوتاً شبيهاً بالصوت المتوفّر في السينما.

اسم جديد لمعالجات "إنتل"

كشفت "إنتل" مؤخراً أنّ معالجاتها الجديدة الخاصة بالكمبيوتر المكتبي ستحمل اسم "إنتل كور" Intel Core. وستحمل المنتجات الأولى من هذه العائلة من المعالجات، بما فيها النسخة الفائقة Extreme Edition، رمز التعريف i7، وسيطلق عليها رسمياً الاسم التجاري "المعالج إنتل كور آي سفن" Intel Core i7. وهذا أول رمز تعريف من بين مجموعة رموز جديدة ستظهر مع إطلاق معالجات متنوّعة خلال السنة المقبلة.

وستقدم المنتجات الجديدة مستويات عالية من الأداء والكفاءة في استهلاك الطاقة. ومن المتوقع أن يعزز هذا المنهج الجديد المتبع لتقديم "أفضل ما في عالمي الأداء وكفاءة الطاقة"، ريادة معالجات "إنتل" في قطاعات الأنظمة المحمولة والمكتبية والخوادم المستقبلية.



"كوليوس" مولود رينو الأول متعدد الاستخدامات

فاس، المغرب – خطار زيدان

"الأفضل أن تأتي متأخراً من أن لا تأتي أبداً"، هذا المثل المعروف ينطبق على شركة رينو الفرنسية التي طرحت مؤخراً، بعد طول انتظار، طرازها الأول "الكروس أوفر" ذات الدفع الرباعي "كوليوس" (Koleos)، والذي يأتي من ضمن تشكيلة جديدة مؤلفة من 10 سيارات وعدت الشركة الفرنسية بطرحها بحلول العام 2010، في دول المنطقة.

تأمل "رينو" أن يساهم طرح السيارة الجديدة في دعم أعمالها وإنعاش الماركة الفرنسية في الأسواق العربية، بعد أن شهدت هذه الأسواق إهمالاً من المصنّع الفرنسي، إن لناحية تنوّع التشكيلة المعروضة ومدى ملاءمتها لأجواء ومتطلبات أسواق المنطقة، أو لجهة الدعم اللازم من الشركة الأم لوكلائها وموزّعيها فيها، ما انعكس سلباً على حصة "رينو" في أسواق الشرق الأوسط عموماً، والأسواق الخليجية خصوصاً، خلافاً للماركات الأوروبية الأخرى التي استطاعت أن تنجح وأن تثبت نفسها، وتحصل على حصتها من هذه الأسواق.

ويلاحظ أن هناك رغبة جديدة من قبل المصنّع الفرنسي عبّر عنها كبار المسؤولين في الشركة وعلى رأسهم الرئيس التنفيذي **كارلوس غصن**، كجزء من الستراتيجية العامة المعلنة لشركة "رينو"، في التواجد بقوة في أسواق الشرق الأوسط وخصوصاً في دول الخليج العربي. ويعود هذا الاهتمام إلى أهمية هذه الأسواق وإمكاناتها الكبيرة، وتوجه "رينو" بالانفتاح نحو مناطق جديدة، بعد أن تبيّن لها أن الأسواق الناضجة التي شكلت نقطة ارتكازها وصلت إلى التشبع ولم تعد تنمو بالحجم المطلوب.

وتسعى "رينو" من خلال مكتبها الإقليمي في دبي لزيادة انتشارها في أسواق المنطقة وتنويع منتجاتها وتعريف المستهلك على الماركة وتقديم الدعم اللازم له. وقد أصبحت كافة المركبات التي يتم إرسالها إلى دول الخليج تحظى بضمان لمدة 3 سنوات أو 100 ألف كيلو متر. كما قامت "رينو" بالإستثمار في مركز تقني، ومركز للإتصالات في دبي. وسيتم اختبار كل سيارة من التشكيلة الجديدة في هذا المركز قبل إطلاقها في دول الخليج للتأكد من أهليتها وملاءمتها لظروف الاستخدام في هذه الأسواق. وسيضمن هذا المركز أداء المساعدة التقنية، والتعامل مع عملية اعتماد المنتج وإقراره.

تجربة "كوليوس" تمت في مدينة فاس المغربية، لممثلي وسائل الإعلام العربية بدعوة من مكتب رينو الإقليمي في دبي، وأيضاً لوسائل الإعلام العالمية. وسمحت التجربة بالإطلاع عن كثب على ميزات هذا المولود الجديد، الرياضي، متعدد الاستخدامات، والذي تصنعه رينو في كوريا، بالتعاون مع سامسونغ تصميماً (مركز سامسونغ لتصميم السيارات) ونيسان



تقنياً. فجاءت السيارة بحضور قوي، وبمعايير تقنية وتصميمية مشتركة فرنسية، يابانية وكورية، تضمن الراحة والرحابة والقوة والإحساس الرياضي في سيارة صالون عصرية.

زوّدت "كوليوس" بشاسيه سيارات الدفع الرباعي ومحرّك من 4 أسطوانات، سعة 2,5 ليتر (مجهز بفلتر إضافي خاص لتقليل نسبة انبعاث الغازات إلى الحد الأدنى)، وبقوة 170 حصاناً عند 6000 دورة في الدقيقة، وعزم دوران أقصى يصل إلى 226 نيوتن/ متر عند 4400 دورة في الدقيقة. السرعة القصوى 185 كلم/ ساعة، والتسارع من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 9,2 ثوان. ناقل الحركة يدوي من 6 سرعات أو أوتوماتيكي متعدد السرعات.

التصميم الخارجي لطراز "كوليوس" عصري، يمزج ما بين الديناميّة والتناسق. الإطارات قياس 19 بوصة من خلائط الألمنيوم وكسيت بإطارات "كونسبت باترن" الخاصة.

أما التصميم الداخلي فيمتاز بالأناقة والعملانية، وتتضمن اللوحة المركزية أدوات التحكُّم بدرجة حرارة المقصورة، ونظام الملاحة وتطبيقات الوسائط المتعددة وبيانات خاصة مفيدة في القيادة على كافة أنواع الطرقات، مثل الضغط الجوي ومؤشرات البوصلة وقياس الارتفاع والانحدار أو الميلان. وصُمّمت أدوات التحكّم بشكل يجمع ما بين الإبداع والحركية، مع الاحتفاظ بفلسفة لمسة تصميم رينو التي طورتها ذاتياً.

ويتوفّر في "كوليوس" عدداً من المزايا العملية من أجل الاستخدامات اليومية والرفاهية. فباب المؤخرة ثنائي الفتحة يسهل تحميل الأمتعة وتفريغها من السيارة خصوصاً في المواقف المزدحمة بالسيارات، كما أن الجزء السفلي من باب الخلفية يتيح لراكبين اثنين الجلوس بشكل مريح.

وتمتاز "كوليوس" بثباتها على الطرقات، سواء أكانت القيادة بوضعية الدفع الرباعي أو الثنائي، بفضل تقنية التحكم الإلكتروني التي توزع العزم على محاور العجلات.

كما تتوفر في "كوليوس" مجموعة من ميزات مساندة للسائق، التي صممت من أجل تجربة قيادة آمنة ومريحة. وتشمل هذه الميزات نظام منع انغلاق المكابح، ونظام دعم الكبح المفاجئ للطوارئ، إضافة إلى ميزات القيادة على مختلف أنواع الطرق التي تشمل نظام التحكم في نزول المنحدرات ونظام دعم الانطلاق صعوداً على التلال.

المدير التنفيذي لـ "رينو الخليج" **محمد بناني** اعتبر أن إطلاق "كوليوس" يشكل نقطة تحول في تاريخ شركة رينو على المستوى العالمي، خصوصاً في دول الخليج، حيث تعتبر فئة السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات واحدة من أقوى فئات السيارات. وقال: "مع إطلاق التشكيلة الجديدة في العام 2008 – 2009 سوف نتمكن من طرح المزيد من الطرازات التي تغطي كافة فئات السوق". ■

كاديلاك تطرح CTS-V 2009 في الشرق الأوسط



أعلنت كاديلاك عن طرح سيارتها الأقوى والجديدة كلياً CTS-V في الشرق الأوسط خلال الربع الأخير من العام 2008. وهي تجمع بين الأداء العالي للسيارة الرياضية وبين أناقة المظهر الخارجي الراقي لسيارة السيدان الفاخرة، كما أنها تحتوي على مجموعة شاملة من التحسينات الفنية والتصميمية، من الخارج والداخل على حد سواء، ومع قدرة على التسارع من 0–100 كلم/الساعة في أقل من أربع ثوان.

وقد زوّدت CTS-V بمحرّك LSA من 8 أسطوانات على شكل V، بسعة 6,2 ليترات، وتولد قوة تصل إلى 556 حصاناً عند 6100 دورة في الدقيقة وعزم دوران يبلغ 747 نيوتن/متر عند 3800 دورة في الدقيقة.

المقصورة الداخلية فاخرة ومريحة، توفر تناغماً بين الميزات المذهلة من التصميم والتقنية وحرفية التصنيع. وتشتمل أجهزة الترفيه والمعلومات المتطورة على قرص صلب، بسعة 40 غيغابايت، ونظام ملاحة حديث بشاشة "تلسكوبية" ونظام صوتي محيطي رقمي من بوز Bose، إضافة إلى تقنية بلوتوث المتوفرة قياسياً.



إنفينيتي تطرح FX 2009 بحلة جديدة

طرحت إنفينيتي الجيل الثاني والجديد كلياً من طراز FX في أسواق الشرق الأوسط بخصائص ومواصفات تجمع بين القوة والجودة وتؤمن الراحة ومتعة القيادة.

وزوّد الجيل الثاني من FX بخيارين من المحرّكات، الأول على FX50 من 8 أسطوانات على شكل V، بسعة 5 ليترات، بقوة 390 حصاناً ينقل قوته عبر علبة تروس أوتوماتيكية قياسية من 7 نسب تحتوي على مقبضين رياضيين من المغنيزيوم الصلب، ويعتمد المحرّك على تقنية نظام التحكم المتغاير برفع الصمامات. أما الخيار الثاني على FX35 فهو محرّك من 6 أسطوانات على شكل V، بسعة 3,5 ليترات، وبقوة 307 أحصنة.

تتضمن مقصورة الركاب مجموعة من تجهيزات الراحة والعملية، ومفتاح إنفينيتي الذكي مع خاصية تشغيل المحرك بلمسة زر ونظام إضاءة ترحيبي خاص يتضمن إضاءة متتابعة من 12 نقطة مزامنة، إضافة إلى ميزة جديدة هي نظام التحكم المتطور بالمناخ حيث يساعد على الحد من عوامل التلوث داخل المقصورة. كما يمكن تعديل مقعدي السائق ومرافقه كهربائياً بـ 8 وضعيات.

ويتوفر نظام إنفينيتي المتطور للتحكم الديناميكي بالسيارة، مع مفتاح تشغيل لوقفه عن العمل في حال رغب السائق في تدخل أقل.

من جهة أخرى، تتوفر FX50 بنظام التوجيه النشط للعجلتين الخلفيتين، هو الأوّل من نوعه في سيارات الدفع الرباعي، ويعتمد تحكماً إلكترونياً دقيقاً وتشغيلاً بواسطة محرك للانعطاف بالعجلات الخلفية بما يصل إلى درجة واحدة.

وتحتوي إنفينيتي FX الجديدة على عدد من الأنظمة التقنية الحديثة، كنظام التحكم الذكي بمثبت السرعة، ولايزر استشعار المسافة، إضافة إلى تجهيزها بنظام الرؤية الشاملة عبر 4 كاميرات لبث مشهد محيطي عن العقبات حول محيط السيارة كاملاً. ويتوفر في FX نظام إضاءة أمامي متكيّف يُوجّه هذا النظام الهندسي المُبتكر إضاءة السيارة حول المنعطفات، ويساعد السائق على التنبّه للسيارات والمشاة.

"فولسفاغن" تكشف عن الجيل السادس من غولف



يتوقع أن تعرض مجموعة فولسفاغن خلال معرض باريس الدولي للسيارات 2008 الجيل السادس الجديد من سيارتها الناجحة غولف، والتي بيع منها حتى الآن أكثر من 26 مليون سيارة.

وقد زوّدت غولف الجديدة بعدد من الأنظمة المساعدة، مثل نظام التحكم الآلي بالمسافات ACC، ونظام ضبط التعليق التلقائي DCC، ونظام مساعد قيادة ركن السيارة، ونظام الثبات الإلكتروني ESP الجديد مع ميزة الاستجابة الدقيقة، و7 وسادات هوائية، منها وسادة لحماية الركبة، وقواعد السلامة الخاصة بالرأس، إضافة إلى ميزة "كشف حزام الأمان" التي تظهر لأول مرة في منطقة المقاعد الخلفية، وكذلك المصابيح الضوئية خلال النهار.

وستتوفّر طرازات غولف الجديدة بـ 4 خيارات من محرّكات البنزين خلال مرحلة إطلاقها، بقوة 80، 102، 122، و160 حصاناً. وهي تتميّز بمعدل استهلاكها المنخفض للوقود بنسب تصل إلى 28 في المئة مقارنة بمحرّكات الجيل الخامس.

من جهة أخرى، أعلنت مجموعة فولسفاغن أنها باعت 3,27 ملايين سيارة حول العالم خلال الفترة من يناير إلى يونيو 2008، بزيادة قدرها 5,8 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وفي الشرق الأوسط بلغت مبيعات فولسفاغن نحو 6 آلاف سيارة، بزيادة قياسية بلغت 42 في المئة. ورأى المدير الإداري في فولسفاغن الشرق الأوسط **هانز- ديتر كيلر** في ذلك "قفزة نوعية".

وحققت سيارة "طوارق" النسبة الأعلى من المبيعات، وصلت إلى 29 في المئة من المجموع، تلتها "باسات" بنسبة 23 في المئة، ثم "جيتا" بنسبة 22 في المئة.



معرض بازل 2008

الحدث العالمي الأهم في صناعة الساعات والمجوهرات

ما زال "معرض بازل" السنوي يتصدّر قائمة الأحداث العالمية في قطاع صناعة الساعات والمجوهرات، سواء أكان لجهة عدد الشركات العارضة ونوعية المعروضات، أم لجهة تزايد عدد الزائرين سنوياً، والتغطية الإعلامية التي يحظى بها المعرض.



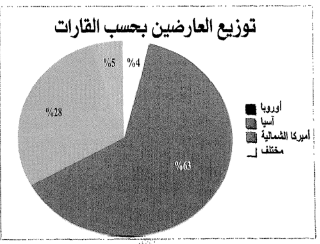
إفتتاح "معرض بازل 2008"

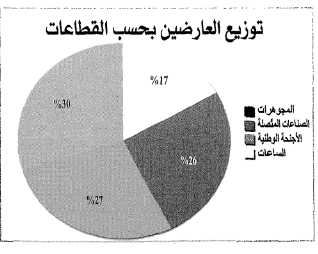
تجاوز "معرض بازل" هذا العام كل التوقعات. فعلى مدى 8 أيام متتالية عرض منتجو ومزوّدو الساعات والمجوهرات تصاميم حصرية ومجموعات عالية الجودة. وقد بلغ عدد العارضين 2087 عارضاً من 45 دولة، قدّموا أحدث ابتكاراتهم، أمام 106,8 آلاف زائر بزيادة 5 في المئة عن العام 2007. وسجّل المعرض هذا العام ارتفاعاً في عدد وسائل الإعلام التي غطت الحدث بنسبة 8 في المئة، فيما بلغ عدد الصحافيين 2981 صحافياً من مختلف القارات.

وأظهر زوّار المعرض نسبة عالية من الرضى. فوفق استطلاع للرأي، وصف 97 في المئة ممن تم استطلاع آرائهم المعرض بالجيد عموماً، وجيد جداً وممتاز، فيما أكّد 72 في المئة أنهم سيحضرون "معرض بازل" العام المقبل.

"ولاقى المعرض أيضاً رضى الشركات العارضة، حيث وُقّعت عقود بيع واتفاقيات أعمال مجدية جداً خلال المعرض"، بحسب رئيس لجنة العارضين **جاك ج. دوشين**، الذي أكد أن العام 2008 كان ممتازاً. "لقد جرى المعرض بشكل جيد ونحن راضون تماماً، وهذا يعكس استمرار الطلب على المنتجات الفخمة عالية الجودة. فـ"معرض بازل" كان ولا يزال في مقدم قائمة معارض صناعة الساعات والمجوهرات".

أما رئيس العارضين السويسريين **فرنسوا تيببو**، فقال: "إن كل





الذين صدقوا التقارير التي تحدّثت عن جو اقتصادي كئيب للمعرض هم مخطئون، فعلى الرغم من الطقس البارد في الخارج إلاّ أن الشمس كانت مشرقة في القاعات، النتائج كانت ممتازة وحقق العام 2008 مرة جديدة نتائج أفضل من الأعوام السابقة".

قاعات مستحدثة

اجتذبت القاعة التي ضمت الشركات الكبيرة في قطاع صناعة الأحجار الكريمة واللؤلؤ، الاهتمام الأوسع من قبل الزوّار، ومن خلالها تحوّلت بازل إلى قبلة عالم تجارة الماس، والأحجار الكريمة واللؤلؤ.

ولتلبية الطلب المتزايد على المساحات، تم إدخال إبداعات متعددة على تصميم المعرض، حيث ظهرت للمرة الأولى قاعة The Hall of Fascinations الخاصة بشركات الساعات في المبنى الثاني. وفي القسم الذي تمت توسعته تحت اسم قاعة Hall of Visions، منحت علامات الجوهرات منصة ذات مستوى عال جداً لعرض أحدث ابتكاراتها في قسم السلع الفاخرة. أما القاعة التي افتتحت حديثاً Hall of Impressions في المبنى الثالث، فوفرت لعارضي المجوهرات الآخرين حضوراً مميزاً، فيما استخدمت مجموعة من علامات الساعات والمجوهرات Baselworld Palace الجديد الواقع مباشرة على موقع العرض لتقديم آخر إبداعاتهم في عالم صناعة الساعات بشكل متقن.

"بازل 2008"

بلغت مساحة المعرض الإجمالية هذا العام 160 ألف متر مربع، والمساحة الصافية 116100 متر مربع. وشغلت علامات الساعة 64900 متر مربع، أي 55,9 في المئة من المساحة الإجمالية للمعرض، وشغلت علامات المجوهرات 25800 متر مربع (نحو 22,2 في المئة). أما العلامات المتصلة بالصناعة فقد شغلت 14100 متر مربع (12,1 في المئة)، فيما شغلت الأجنحة الوطنية 11300 متر مربع، (نحو 9,7 في المئة).

وبلغ عدد شركات الساعات العارضة 353 شركة، أي 16,9 في المئة من إجمالي الشركات العارضة، مقابل 544 شركة مجوهرات، (26,1 في المئة)، فيما بلغ عدد الشركات المتصلة بالصناعة 561 شركة (26,9 في المئة)، وعدد الأجنحة الوطنية 629 جناحاً (30,1 في المئة).

وحلّت أوروبا في المرتبة الأولى من حيث المساحة المشغولة من المعرض وعدد الشركات العارضة. فقد شغلت أوروبا 95200 متر مربّع أي ما نسبته 82,0 في المئة من مساحة المعرض الإجمالية، في حين تصدّرت سويسرا الدول الأوروبية من حيث المساحات المشغولة وعدد العارضين، مع 53900 متر مربع (46,4 في المئة من مساحة المعرض) و458 شركة (21,9 في المئة من إجمالي الشركات العارضة)، وتلتها إيطاليا مع 12100 متر مربع (10,4 في المئة) و271 عارضاً (13 في المئة)، وألمانيا مع 11200 متر مربع (9,6 في المئة) و 230 عارضاً (11 في المئة)، وفرنسا 5600 متر مربع (4,8 في المئة) و63 شركة (3 في المئة).

كما احتلت آسيا المركز الثاني من حيث القارات، حيث شغلت 13900 متر مربع أي ما نسبته 12 في المئة. وشغلت هونغ كونغ أكثر من نصف هذه المساحة مع 7300 متر مربع (6,3 في المئة).

أما أميركا الشمالية، فقد شغلت 5100 متر مربع، (4,4 في المئة من إجمالي مساحة المعرض) من خلال 104 شركات (5,0 في المئة من إجمالي الشركات العارضة)، فيما شغلت قارات مختلفة 1900 متر مربع (1,6 في المئة من مساحة المعرض) من خلال 85 شركة (4,1 في المئة من إجمالي عدد الشركات العارضة). ■





إفتتاح معرض SIHH

على مساحة 24 ألف متر مربع، قدّمت "مدينة الساعات الرفيعة" التي تستضيف سنوياً الصالون العالمي للساعات الرفيعة مجموعات وتصاميم جديدة، مسلطة الضوء على نوعية الإبداع اللامتناهي للمصممين، وصانعي الساعات والمجوهرات. كما ضم المعرض، جنباً إلى جنب مع الجمال، أعمال تطوير وأبحاث وابتكارات فنية.

وأظهرت الاتجاهات في المعرض هذا العام، من خلال العودة إلى التصميم الجمالي الواقعي، وعرض الآليات البحتة من قبل البعض أو تقديم تصاميم جديدة أو نماذج من قبل البعض الآخر، انعكاساً لقطاع لا يقف مكانه بل يتواصل مع التطور الثقافي والخبرات عبر العصور.

وتجاوز عدد زوّار الصالون العالمي للساعات الرفيعة هذا العام الـ14 ألف زائر، يمثلون 2500 نقطة بيع لأهم علامات الساعات والمجوهرات العالمية.

وعلى الرغم من بقاء آسيا خارج أولويات سوق الساعات، إلاّ أن عدداً كبيراً من زوّار المعرض قدموا من اليابان، وهونغ كونغ، والصين وسنغافورة. كما أن الحضور المتواصل للدول الأوروبية والولايات المتحدة والشرق الأوسط يؤكد أن قطاع الساعات الفاخرة هو بصحة جيدة، ولم يتأثر بالمناخ الدولي. وعلى الرغم من المخاوف، فإن سوق أميركا ما زالت سوقاً قوية.

كما حظي الصالون بتغطية إعلامية واسعة مع نسبة ارتفاع عدد الصحافيين الذين غطوا المعرض بنسبة 10 في المئة، حيث تولى تغطية الحدث أكثر من 1450 صحافياً من وسائل إعلام مكتوبة، ومرئية، ومسموعة وعبر الإنترنت، مؤكدين على دور الصالون العالمي للساعات الرفيعة كموقع لصناعة الساعات المميزة ومكان يتم فيه إطلاق أحدث الاتجاهات في هذه الصناعة.

وتحت شعار "صناعة الساعات الرفيعة تحتفي بالرياضة" الذي نظمه الجناح الثقافي في "مؤسسة الساعات الرفيعة"، تم تسليط الضوء على الفلسفة المشتركة للساعات الرفيعة والرياضة، وذلك من خلال التركيز على القيم الأساسية للدقة، والأناقة والكمال، التي طالما سيطرت على الرياضة العالمية وقادت يد كبار صانعي الساعات. ■

الرئيس التنفيذي في AUDEMARS- PIGUET:
البحرين محطتنا الجديدة بعد دبي والكويت


جورج – هنري ميلان

بعد تخرّجه في الهندسة الميكانيكية وتسلّمه أول وظيفة له في بريطانيا في حقل معدات الطيران، عمل جورج– هنري ميلان Georges-Henri Meylan لدى JAEGER-LECOULTRE و Intermedia (Cartier) واكتسب خلال عمله خبرة في الإنتاج، وإدارة الجودة والأقسام الفنية. وقادته دورة في إدارة الأعمال إلى تبوّء منصب مدير العمليات لدى AUDEMARS PIGUET في العام 1985.

وفي العام 1987، عمل كنائب لرئيس العمليات والإدارة لدى الدار، وعضو مجلس إدارة، قبل أن يتم تعيينه في العام 1997 رئيساً تنفيذياً وحيداً لمجموعة – AUDEMARS PIGUET.

يستهل ميلان حديثه عن شركة AUDEMARS- PIGUET قائلاً: "هي شركة عائلية، أسست منذ أكثر من 130 عاماً، ولا تزال اليوم بين أيدي أحفاد المؤسسين. ولا يزال مقر الشركة في المكان ذاته حيث أسّست، أي في جبال جورا، وهي المنطقة التي شهدت بناء الكثير من مصانع الساعات الفاخرة خلال العقود الثلاثة الماضية". ويضيف: "التقاليد أساسية بالنسبة إلينا، وهي ملهمتنا. ولدينا متحف نعرض فيه ساعاتنا القديمة، ونحاول كل عام استقدام أشياء جديدة إليه لتساهم في صناعة هذا التاريخ. ومن ناحية المنتجات، نحرص جداً على كتابة صفحة جديدة، كل عام إذا أمكن، في كتاب تاريخ علامتنا، وهذا يشكل هدفاً لنا كإدارة".

تنوّع منتجات وزبائن

وحول زبائن الشركة، يوضح ميلان "أن زبائن الشركة متنوعون. لدينا الخط الرياضي "Royal Oak" للأشخاص الذين يفضلون المنتج الذي يمكن معرفته بشكل فوري، بهدف "التباهي". في بريطانيا، مثلاً، يمكن أن يرتدي لاعب كرة القدم أكبر ساعة وأفضلها ضمن هذه المجموعة تكون مرصّعة بالذهب أو البلاتينوم. ولدينا أيضاً زبائن كثر من هواة جمع الساعات، الشغوفون باقتناء "الساعة" مع إضافات خاصة، تماماً كساعة Royal Oak Carbon Concept. وقد يرتدي شخص ما ساعة Offshore خلال النهار، للتباهي والقول "لدي أحدث ساعة"، وخلال عشاء خاص، يرتدي ساعة كلاسيكية مسطحة جداً. عموماً، زبائننا متنوّعون، وتتكون غالبيتهم من الرجال حتى الآن. ونحن نعمل بكدّ، على خط المجوهرات، للدخول إلى عالم السيدات. وأمامنا الكثير من العمل في هذا المجال، فمجموع مبيعاتنا للسيدات يتراوح حالياً ما بين 20 و22 في المئة من إجمالي مبيعاتنا، وهدفنا أن نصل إلى نسبة 30 و35 في المئة. وتشكل المجوهرات نحو 4 في المئة من هذه المبيعات، إلا أننا نحاول أن نصنع ساعات غير مألوفة مثل المجموعتين الكبيرتين المرصّعتين بـ 200 قيراط من الماس".

وعن التغيّرات في صناعة الساعات وأثرها على العلامة، يفيد ميلان: "طيلة سنوات عملي في هذه الصناعة حصلت تغيّرات كثيرة. واليوم، أعتقد أنه بات المطلوب العمل بشكل عامودي، أي أن نكون قادرين على صناعة كل أجزاء الساعة، وهو ما يقود إلى الاستقلالية، وإلى تمكيننا من صناعة ساعة خاصة بنا، بطريقتنا وقدراتنا الذاتية. وهناك تغيّر آخر تعلّمناه من الصناعة الفاخرة، فصناعة الساعات ليست كصناعة الثياب، أو غيرها، فهي تتطلب أن نكون على مقربة أكثر من الزبون، وأن تكون لدينا شبكة توزيع خاصة، وربما متاجر خاصة. وقد عملنا على ذلك طوال السنوات العشر الماضية، ونحن حالياً نوزّع نحو 80 في المئة من منتجاتنا، ولدينا 50 بوتيكاً خاصاً بالعلامة حول العالم".

وحول المشاركة في معرض جنيف، يقول: "إنها مشاركتنا العاشرة، وهي خطوة جيدة، فالعمل هنا أفضل، إنه مكان هادئ، محترف، سهل للعمل، ونقابل فيه صحافيين كثر. في المعرض 17 علامة فقط، ما يتيح لكل واحدة القيام بعملها بشكل أفضل، فيما يوجد في معرض بازل بعض الفوضى، وقد شاركنا فيه طيلة 20 عاماً، وقد زرته مؤخراً وأعتقد أنه لم يتغيّر، إنما الناس يحبون ذلك أيضاً، إنه جزء من معرض بازل".

فرص كبيرة

ويرى ميلان أن هناك الكثير من الأسواق الزاخرة بالفرص، مثل الشرق الأوسط.

ميرك خلفاً لـ ميلان

أعلنت AUDEMARS- PIGUET عن تعيين فيليب س. ميرك رئيساً تنفيذياً للدار خلفاً لـ جورج– هنري ميلان الذي يتقاعد في نهاية العام الجاري. وسيتسلّم ميرك الذي يشغل حالياً منصب الرئيس التنفيذي لدى مجموعة Desco Luxury (Maurice Lacroix) مهامه الجديدة في أول يناير 2009.

ويوضح: "كنت أتحدث مع رئيس موزّعينا هناك، وقد قال لي أنه لا يملك المنتجات الكافية وأرجوكم أحتاج إلى المزيد! وهذا أمر هائل. ثم هناك الصين أيضاً، وهي لا تزال في بداية الطريق، ولدينا فيها 20 نقطة بيع، وعلينا أن نكون انتقائيين أكثر لجهة النوعية. ففي الصين هناك الكثير لنقوم به، فمن يشتري ساعاتنا هناك يشكّل 0,0001 في المئة فقط من السكان".

وعن تأثير الركود في أميركا الشمالية وأوروبا، يقول ميلان: "عليّ أن أقرّ بأنه أمر صعب، لأننا عندما نتحاور مع الزبائن، يقولون أنهم يتوقعون نوعاً من الركود، وعندما نتطلع إلى الطلبيات نجد أنها لا تزال على حالها. إنه وضع غريب".

وعن منافع رعايتهم للنشاطات الرياضية، يوضح ميلان: "لم نقم بعد بالدراسات المفصلة، إنما في كأس أميركا حصلنا على 10 أضعاف أكثر مما دفعنا، ما يعني أن النتيجة جيدة. وقد ساهمت هذه الرعاية بجذب زبائن أصغر سناً، أي من هم في العقد الثالث من العمر ويملكون المال. وقد اكتشف هؤلاء أن والدهم ربما اقتنى يوماً ما ساعة Royal Oak، وفي اعتقادهم أنّ الدار لديها اليوم طرازات جديدة. لقد دُهشت أحياناً بمن يبحث عن طراز ما ويسأل إن كان جديداً

نسعى لتعزيز حضورنا في عالم السيدات

وكنت أجيبه: كلا، إنه أقدم منك، إنه علامة والدك. باختصار، نحن مقتنعون أن معرفة الزبائن بعلامتنا أمر في غاية الأهمية".

ساعة من الكربون

وكانت AUDEMARS- PIGUET طرحت هذا العام ساعة مصنوعة من الكربون، بحيث ويفسّر ميلان هذه الخطوة بالقول: "علينا تقديم شيء مختلف عن الذهب والبلاتينوم. فكّرنا باستخدام مادة جديدة لمنتج جديد له علاقة بكأس أميركا وذي صلة باليخوت. ولأن الكربون هو المادة المستخدمة فيها، فقد عملنا عليها. وقد تعاونّا مع أشخاص في قطاع الطيران لتزويدنا ببعض التقنيات فتمكنا من تصنيع علبة الساعة من مادة الكربون. وقد حققت هذه الساعة نجاحاً باهراً وكنت أول الأشخاص الذي أبدوا اندهاشاً لدى رؤيتها. إنما الحقيقة أن الغالبية الكبرى من الناس يحبون هذه الساعات، وخير مثال على ذلك أنه بعد عام واحد فقط على إطلاق الساعة، تجد في المزادات ساعات AUDEMARS- PIGUET بسعر أغلى من سعر التجزئة".

ويشير ميلان إلى أن الدار كانت سبّاقة في استخدام مواد جديدة موضحاً: "نحن أول من استخدم الفولاذ في العام 1972 مع ساعة Royal Oak الرياضية. وهناك مواد أخرى جديدة ستبرز مثل التيتانيوم والسيراميك".

وعن أفضل التصاميم، يقول ميلان: "أنا كلاسيكي بطبعي، لكنني أدعم كل الموديلات بسبب الإمكانات التي توفّرها، فالهدف في النهاية هو تلبية ذوق الزبائن. هذا العام لدينا الساعة الكلاسيكية "روزنامة ترددية" دائرية، وأعتقد أنها جميلة جداً، إنها ساعة للأجيال المقبلة".

20 عاماً مع الدار

وما الذي قدمه ميلان لدار AUDEMARS - PIGUET؟ يجيب: "عملت مع الدار طيلة 20 عاماً، وأعتقد أن الوقت هو ضد الإنسان. وعلينا أن نكون واقعيين في بعض الأحيان، إذ إنّ إدارة شركة هي مسؤولية كبيرة. عندما بدأت مع الشركة كنّا فقط 100 موظف، أما الآن فنحن أكثر من 1000 شخص مع مجموع عائدات تصل إلى نصف مليار فرنك سويسري. كما أننا موجودون في 25 دولة حول العالم، ما يفرض القيام بأسفار كثيرة".

ويختم ميلان حول أسواق الشرق الأوسط قائلاً: "أعتقد أن هذه المنطقة تتمتّع بإمكانات كبيرة يمكن ملاحظتها. لدينا متجر في دبي، وآخر في الكويت، ونفكر حالياً بالبحرين حيث ندرس كيفية تطور السوق هناك والطلب فيها وتحديداً بالنسبة إلى المنتجات الباهظة المرصّعة بالماس والمصنوعة من الذهب، وكذلك المنتجات التقنية ذات التعقيدات أيضاً. المال موجود هناك بالتأكيد، وأسعار النفط ما زالت تشهد ارتفاعاً". ■

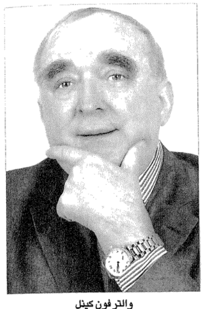
Royal Oak Carbon Concept

تمتاز هذه الساعة بعلبتها المصممة من الكربون ونظارتها المصنوعة من السيراميك وخلفيتها السوداء من الـPVD المطلية بالتيتانيوم، زجاجها من الكريستال السفيري وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.

تحتضن العلبة حركة يدوية التعبئة مع توربيون كاليبر 2895 وطاقة تخزين للوقت مدة 237 ساعة. ميناء الساعة متدرّج مع مؤشرات مضيئة للساعات وبيضاء للدقائق، وعقارب مفتوحة مضيئة للساعات والدقائق، وعداد للدقائق كرونوغراف عامودي مع عقرب دفع مركزي للثواني.

سوار الساعة من الجلد الأسود المقطّع المشغول يدوياً مع قفل قابل للطي من التيتانيوم.

رئيس LONGINES:
تحسّن موقعنا في المنطقة وبتنا أقرب إلى المستهلك


والتر فون كينل

بدأ والتر فون كينل Walter Von Kanel العمل مع لونجين LONGINES في العام 1969 وتحديداً في قسم المبيعات، ثم تدرّج إلى منصب مدير للمبيعات والتسويق، قبل أن يصبح رئيساً للدار في العام 1988، وعضواً في إدارة مجموعة سواتش منذ العام 1990.

يتحدّث **فون كينل** عن مشاهداته في معرض بازل الذي تشارك فيه الدار منذ سنوات، فيقول: "بداية، يجب أن نقرّ باحترافية التنظيم. عاماً بعد عام، حسّنوا المشروع خصوصاً بالنسبة لعرض الساعات، كما أن الأمن عظيم. وكمسؤول عن شركة لونجين عليّ أن أشير إلى ضرورة الحدّ من التكاليف في "بازل"، حيث تكبّدنا مصاريف كبيرة خلال 10 أيام بدل الإيجار والأثاث. وعلى الرغم من الضغط الذي مارسه فريق العمل للحصول على مساحة أوسع، كان عليّ أن أحدّ من الإنفاق. ولأننا لا نقيم في بازل بل في قرية مجاورة، كان علينا أن نمضي 45 دقيقة ذهاباً وإياباً كل يوم لنوفّر نحو 4 أضعاف ما كنّا سندفعه لو أقمنا في بازل. وكونه لا توجد استثناءات فأنا أرفض أن أدفع الأسعار التي تعتمد هنا".

ويضيف: "على الرغم من ذلك، يُعدّ معرض بازل ضرورة لأسباب كثيرة. أولاً، لإطلاع الصحافة على جديدنا، إذ نعتبر الصحافة جزءاً من عملنا. ثانياً، معظم الجهود التي نبذلها في التوزيع تتم هنا في المعرض، ولا بدّ أنكم عاينتم الهجمتين الصينية واليابانية هذا العام. فالجميع يواجه المشكلة نفسها في إيجاد مكان لاستقبال زواره. والنقطة الثالثة، إنها لحظة مهمة للعلامة لتقيّم نفسها، وتقارن ذاتها مع العلامات الأخرى، على الرغم من عدم وجود وقت كافٍ لذلك".

ويتابع: "نحن منفتحون وشفافون عندما يتعلق الأمر باستقبال الضيوف في جناحنا، بعكس بعض العلامات الأخرى، حيث يجب على الزائر أن يبرز جواز سفره أو هويته، تماماً كما في حال الهجرة إلى الولايات المتحدة. وأخيراً، هناك نقطة أخرى مهمة جداً، وهي أنني، كرئيس للشركة، عليّ تمضية 10 أيام هنا مع زملائي في فريق التسويق والإعلانات وغيرهم، علماً أن هذا الفريق لا يرافقني في حالات سفري التي تستغرق مدة 6 أو 7 أشهر في السنة".

هجمة صينية

وعن كيفية تأثير الأسواق الآسيوية على عمل لونجين، يقول **كينل**: "لنحدد أولاً مفهوم السوق الجديدة. بدأنا بتسليم أول ساعات لونجين إلى الصين في ديسمبر 1867، وإلى اليابان في 1872، لذا لا يمكننا القول أنها أسواق جديدة. وفي العام 1871 بدأنا في روسيا، وقد احتفلنا منذ عامين بمرور أكثر من 125 عاماً على وجود لونجين في السوق الروسية، لذا تربطنا علاقة قديمة بلصين وروسيا. وقبل حقبة "الباب المقفل"، كنا منخرطين في السوق الروسية في مرحلة القياصرة. وما بين العامين 1917 و1945 أقفلت السوق باستثناء بعض الطلبيات لعدد ضئيل من السفارات، إنما اليوم، عادت روسيا مجدداً لتكون سوقاً كبيرة، ولكنها تبقى صغيرة مقارنة بالصين. إننا محظوظون بتوفير المنتج الصحيح، والسعر الأنسب، والنوعية الجيدة، كما أن لدينا فريق مبيعات جيداً. ولا بدّ من أن أنوّه برئيس مجلس الإدارة، رئيس مجموعة سواتش **نيكولا حايك** الذي أعطانا دفعاً مبكراً جداً، منذ ما يزيد على 20 عاماً، للاستثمار في التسهيلات والابتكارات وخدمات ما بعد البيع في الصين، على الرغم من أنه لم يكن باستطاعتنا البيع المباشر في البداية، بل كان علينا افتتاح مكتب تمثيلي".

هجمة صينية ويابانية على بازل 2008

الجغرافيا والتصميم

وهل أثّر تواجدكم في السوق الصينية على تصاميمكم؟ يجيب **كينل**: "أجل، أولاً لأنها سوق ذات توجه ميكانيكي. أما بالنسبة للمقاس، فعلينا أن نتقيّد بحجم ساعات محدد للرجال 33–38 ملم وألا نتجاوزها إلى مقاسات عملاقة. أما السيدات فيحببن المقاسات الصغيرة، لذا هناك ساعات Dolce Vita بخمسة أحجام تلبّي حاجاتهن. أجل، إننا نبتكر ساعات أصغر بحكم طبيعة المقاسات والعادات في الصين".

وعن سوق الشرق الأوسط، يفيد **كينل**: "منذ افتتاحنا المكتب التمثيلي بقيادة **ليلي حايك**، تحسّن موقعنا بشكل قوي، وبتنا على مسافة أقرب من المستهلك النهائي. وعندما يكون الشخص هو المالك الوحيد للشركة، فإنه يعرف الجميع لأن بعضهم بدأ معنا منذ 1972، فيما الأمر مختلف بالنسبة إليّ الآن. إن المدير الإقليمي **باتريك عون** الموجود في دبي هو على مسافة 3 ساعات طيران إلى جدّه. وكونه في دبي، فهو في قلب الشرق الأوسط. فهذا الأمر مهم جداً، ومن

الضروري معرفة أن المحلات القديمة لا تعاني الكثير، إنما هي جيدة بالمقارنة بالمحلات الجديدة".

ويشير إلى التطورات الحاصلة في صناعة الساعات فيقول: "مضى على وجودي في الشركة 39 عاماً وأتمنى أن أبقى لمدة خمس سنوات إضافية. لذا أعتقد أن التطور الأول كان التحول من الميكانيكي إلى الكوارتز الذي أحدث صدمة في ذلك الوقت، واليوم نشهد عودة الميكانيكي. وكنّا محظوظين آنذاك، إذ كنّا ننتج الحركات الخاصة بنا لذا لم نخسر فرصة الكوارتز. لقد كان لكل من "أوميغا" و"لونجين" برنامج جيد جداً خاص بالكوارتز، كما أننا لم نتأثر كثيراً بموجة الكوارتز اليابانية".

ويضيف: "عندما أصبحت حركة الكوارتز متوفرة للجميع، وهو ما أطلق عليه تعبير "تسخيف حركة الساعة"، شهدنا توافد ما أسميه بـ "القادمين الجدد" Newcomers إلى عالم الساعات من مصنّعي العطور ودور الأزياء والماركات الرياضية. لذا كان علينا التحرك في هذا المجال، في وقت لم نكن معتادين على المنافسة بهذا الحجم على اسم العلامة عالمياً، بل كنا نعتبر أن الأفضل سيستمر. وقد توقف هؤلاء عن منح اتفاقيات ثانوية أو إعطاء تراخيص، وأسسوا مصانعهم الخاصة، مثل "شانيل"، "غوتشي"، و"لويس فيتون"، وأنتجوا ساعاتهم الخاصة. وهذا شكل التطور الثاني".

ويتابع: "أما التطور الثالث فهو الابتعاد إلى حد كبير عن الساعات المطلية بالذهب بسبب عملية الطلي المزعجة. واليوم الأصفر إما هو ذهب صلب أو PDD. نحن لا نقوم بما تقوم به علامات أخرى كثيرة، كما نحافظ على هامش أسعارنا. إنه أمر طبيعي لأن الجميع يريدون أن يتطوروا، وهو أمر جيد بالنسبة إلينا، فإذا ما نما الشقيق الأكبر، يترك لنا مساحة أوسع".

وانطلاقاً من فلسفة "لونجين" القائمة على أن "الأناقة هي سلوك"، يلفت **كيئل** إلى أن "الاستمرارية كانت للأفضل، وهم الآن صانعو ساعات، ولديهم مصانعهم الخاصة. وإذا نظرنا إلى العلامات المعروضة في "بازل" خلال السنوات العشرين الماضية، نجد أن هناك قادمين جدداً، إنما هؤلاء وهم مجرد موضة، مجبرون على تغيير موديلاتهم كل سنتين وإلا يخرجون من السوق. أما بالنسبة لنا فالأمر مختلف نظراً لتقليدنا وأناقتنا وحداثتنا. وعلى سبيل المثال، استمر طراز ساعات Dolce Vita في المرتبة الأولى عالمياً طيلة 10 سنوات.

أيضاً فإن موديل Les Grandes Classiques هو أفضل عائلة ساعات فإنه يضمن مجموعتنا، وذلك من دون إعلانات. وهذا يؤكد أن العلامات– الموضة، مجبرة على التغيير، فيما المتعاملون مع موديلاتنا يعلمون أنهم لا يخاطرون بالنسبة للمستقبل".

وختم مشيراً إلى أن ساعات Retrograde وConquest Ceramic Bezel Sport Watch كانت الأكثر حضوراً في معرض بازل 2008. ■

"الأنيقات"

أعادت LONGINES إحياء ثلاث ساعات ترجمت شعار الأناقة الذي ترفعه الدار منذ عقود من خلال مجموعة Les Elégantes الخاصة بالسيدات، والتي يعود تاريخ إنتاجها إلى العامين 1917 و1918.

يمتاز الطراز الأول من هذه المجموعة بإطاره المستطيل من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً والمرصع بـ64 قطعة ماس Top Wesselton زنة 0,456 قيراط. وقد تم نقش الإطار وخلفية الساعة يدوياً. وتحتضن العلبة حركة ميكانيكية يدوية التعبئة يعود تاريخ اختراعها إلى العام 1970، كاليبر L805 مع طاقة تخزين للوقت مدة 28 ساعة.

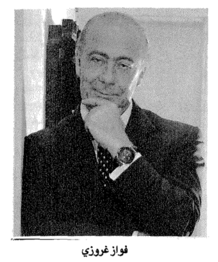
ميناء الساعة من الروديوم المطلي يعلوه 12 رقماً رومانياً وعداد تسلسلي مزدوج مطلي بالأسود. أما الزجاج فمصنوع من الكريستال السفيري المقاوم للخدش والسوار من الساتان الأبيض.

وينفرد الطراز الثاني من مجموعة Les Elégantes بشكل علبته البيضاوية المصنوعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً والمرصعة بـ62 ماسة Top Wesselton زنة 0,529 قيراط.

أما الطراز الثالث فقد صممت علبته على شكل برميل من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً ومرصعة بـ48 قطعة ماس Top Wesselton زنة 0,511 قيراط، فيما مؤشرات الساعة بالأرقام العربية.

وتتوفر مجموعة Les Elégantes بكمية محدودة جداً مؤلفة من 20 قطعة فقط من كل طراز.

مؤسّس de GRISOGONO:
20 في المئة من عائداتنا مصدرها الشرق الأوسط


فواز غروزي

منذ تأسيسها في العام 1993 من قِبَل فواز غروزي Fawaz Gruosi، تشهد شركة de GRISOGONO للساعات والمجوهرات نمواً متواصلاً يزيد على 25 في المئة سنوياً. وكانت الشركة حققت في العام الماضي عائدات بقيمة 135 مليون فرنك سويسري، وهي تتوقع مواصلة تحقيق مثل هذه العائدات في السنوات المقبلة بفضل ابتكاراتها الفريدة، وطاقات التصنيع الإضافية في مشاغل الساعات والمجوهرات التابعة لها. ومن المتوقع أن يتضاعف حجم إنتاج الساعات لديها ليصل إلى 8 آلاف قطعة في العام 2011.

يقول رئيس ومالك ومؤسّس الشركة **فواز غروزي** إنه يجد نفسه في الإبداع. "فإدارة الشركة أمر متعب، وأفضّل الابتكار. وقد بدأت في المهنة من خلال متعة الخلق، ولا أريد سوى ذلك"، موضحاً: "أصبحت مُصمِّم مجوهرات بالصدفة. فعندما كنت في الثامنة عشرة من العمر، لم أكن أملك نقوداً خاصة، وكنت أبحث عن عمل. وكان هناك متجر مجوهرات في فلورانس يبحث عن مساعد مبيعات. تطورت بسرعة، وترقيت في مناصب إدارية مختلفة. بعد ذلك، عملت مع شركة مجوهرات مشهورة، أبيع مجموعاتها في الأسواق العالمية. وفي العام 1993، أسست شركتي الخاصة، برأس مال قدره 16 ألف فرنك سويسري ومن دون أية ستراتيجية اقتصادية. لم يؤمن أحد بهذه الشركة في ذلك الوقت. واليوم، أستطيع القول أنني بلغت أعلى الهرم. لم أكن صبوراً، وما زلت كذلك، فأنا أرغب بالعمل السريع. لم أختر يوماً فريق عملي من خلال السيرة الذاتية، بل كنت أنتقيهم بسرعة. جميعهم شاطروني الحماسة المفرطة للعمل، ونقطة قوتي تكمن في كوني ضد "المفهوم الاقتصادي". أقوم بالعمل انطلاقاً من الشغف وأبتكر بالموهبة".

الفخامة والجمال

يشير غروزي إلى أن الشركة زادت مساحة العرض المخصصة لها في معرض بازل 3 أضعاف بالتزامن مع النمو السنوي الذي يتراوح ما بين 25 و28 في المئة. ويتابع: "أود أن أقول، أولاً، إننا نعمل بروحية الفريق؛ وثانياً، إننا نقدّم الفخامة الحقيقية، مع النوعية والجمال؛ وثالثاً، إننا أكثر حصرية من الآخرين، فـ65 في المئة من ابتكاراتنا هي قطع فريدة، ولا ننتج أكثر من 1000 قطعة سنوياً موزّعة على 24 تصميماً مختلفاً".

وعن مبيعات الشركة من الساعات، يفيد **غروزي**: "إنها تقترب كثيراً من مبيعات المجوهرات. في العام 2007، صنعنا نحو 4 آلاف ساعة، بما فيها عدد متزايد من القطع الميكانيكية المعقّدة. أنا أفضل ابتكار المجوهرات، إلا أن الساعات باتت تشكل اليوم ما بين 40 و45 في المئة من مبيعاتنا. وهذه السنة، نطرح تصميمين جديدين، وقد استخدمنا فيهما حركات ميكانيكية فريدة. وقد احتلت ساعاتنا 19 غلاف مجلة في غضون أسبوع في معرض بازل".

وعن التغيّرات التي عاينها خلال السنوات الـ15 الماضية، يوضح **غروزي**: "لقد قدنا التغيير في السوق. فمنذ 10 سنوات، بدأت باستخدام الماس الأسود"، لكن الصحافة اعتبرتني مبتكراً ليس فقط على مستوى التصميم، إنما في المواد المستخدمة أيضاً".

وعن حجم المبيعات في الأسواق الإقليمية، يقول **غروزي**: "إنها متوازنة عالمياً. ولا تزال أمامنا إمكانات نمو في الولايات المتحدة، واليابان والشرق الأوسط. ويشكل الشرق الأوسط حالياً مصدراً لنحو 20 في المئة من إجمالي عائداتنا، والشرق الأقصى 12 في المئة، ما يشير إلى إمكانية زيادة هذه النسب، مع أنني لا أرغب في زيادة عدد المتاجر أكثر من 25 متجراً واعتماد أكثر من 250 إلى 300 موزّع عالمي. لقد افتتحنا في 15 عاماً 16 متجراً، ولدينا حالياً 180 موزّعاً معتمداً". ■

Meccanico dG



طرحت شركة de GRISOGONO هذه الساعة لمناسبة مرور 15 عاماً على تأسيسها بكمية محدودة مؤلفة من 117 قطعة فقط.

تمتاز الساعة الجديدة بحركتها كاليبر حصري للشركة مكوّن من 651 جزئية للحركة و70 لعلبة الحركة مع طاقة تخزين للوقت نحو 35 ساعة.

وتتوفّر الساعة بطرازات مختلفة صُمِّمت علبتها إما من التيتانيوم، أو الذهب الأحمر، ومن التيتانيوم والذهب، أو التيتانيوم والبلاتينون أو التيتانيوم والمطاط. عقاربها على شكل دلفين من الذهب الأحمر عيار 18 قيراطاً، وسوارها من الجلد الطبيعي مع قفل مزدوج قابل للطي من التيتانيوم والذهب الأحمر. تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

مدير الشرق الأوسط في MONTBLANC:
إطلاق مجوهرات للكتابة



جو نحاس

تسلّم جو نحاس منصب مدير علامة MONTBLANC الشرق الأوسط في صيف العام 2007. وكان نحاس عمل قبل ذلك لدى الشركة في بريطانيا حيث ساهم في إطلاق قطاع النظارات ضمن MONTBLANC، ويقول عن تلك الفترة: "لقد بنيت عملاً صلباً هناك، في سوق المبيعات، حيث كنت أدير برامج الوفاء للعملاء. لقد كان عملاً كبيراً جداً محوره فهم الزبائن وتقديم خدمات شخصية لهم، وفي الوقت عينه إعلامهم حول المنتجات الجديدة، وكان الهدف محاولة فهم ما يناسب كل واحد منهم".

يقول **نحاس**: "نحن بصدد تنويع أقلام الحبر السائل، وقد أنتجنا بعضاً منها من الجلد، كما نعمل على تطوير الساعات والمجوهرات الخاصة بالرجال، وكذلك المجوهرات الخاصة بالسيدات. نحن جدّيون جداً في ما يتعلق بمجوهراتنا، وقد ابتكرنا على سبيل المثال تقطيعة Montblanc Diamond على شكل شعار الدار".

ويتابع: "بالنسبة للساعات، نحن نصنعها منذ العام 1995. وهي جزء من مجموعة Richemont، التي تشاركنا الحركات الأوتوماتيكية. ونحتفل هذا العام باليوبيل الـ 150 لـ "مينرفا"، وهو مصنع صغير، نتعاون فيه مع صانعي ساعات محترفين في Villeret، في جبال جورا السويسرية. فمصنع مينرفا تأسس في العام 1858، وانطلاقاً من رمزية هذا التاريخ، طرحت MONTBLANC في العام 2007 مجموعة Villeret 1858، وهي أكبر خطوط إنتاج ساعات رفيعة تطرحها الشركة، وقد بيعت في غضون أشهر معدودة. وتحتفل الدار هذا العام بالمناسبة من خلال ابتكارات يوبيلية حصرية. وهناك مفاجأة، في هذا المجال، يتم التخطيط لإطلاقها في الخريف المقبل".

أول حركة

ويضيف **نحاس**: "كما نحتفل هذا العام بأول حركة يتم تصنيعها في مصنعنا الخاص في سويسرا، وهي مهداة إلى مخترع أول كرونوغراف في العام 1921 **نيكولا ريوسيك**. وستكون المجموعة المحدودة من ساعات "Montblanc Star Nicolas Rieussec" الجديدة بالذهب الأبيض، والأصفر والأحمر أو البلاتين".

وعن تطوير السوق في الشرق الأوسط، يكشف **نحاس** "أن نتائج الشركة في الشرق الأوسط جيدة. ولدينا مخططات نمو كبيرة للمنطقة. فأدوات الكتابة، التي كانت تشكّل 90 في المئة من مبيعاتنا، تراجعت الآن إلى 50 في المئة، إلا أن مبيعاتنا من الساعات سجّلت نمواً بنحو 20 في المئة، وهي تشهد نمواً مستمراً. هذا هو اتجاهنا للسنوات القليلة المقبلة، أن نصبح علامة ساعات ومجوهرات، وستكون لدينا في المستقبل مجوهرات للكتابة. فنحن بقينا أوفياء لزبائننا ولم ننسَ إرثنا كعلامة أدوات كتابة. ونحن بصدد تطوير منتجات ستكون مميزة بالنسبة لعملائنا".

ويُضيف **نحاس**: "يضم مكتب الشرق الأوسط حالياً 8 أشخاص، وبات بإمكاننا تغطية السوق بشكل أفضل من حيث المنتجات وغيرها. ومن القطاعات التي نعمل على التوسع فيها قطاع السيدات، فالسيدات طالما عرفن محلاتنا من خلال شرائهن الهدايا لأزواجهن، فضلاً عن أن تنويع السلع مهم جداً، لذا ستكون منتجاتنا الخاصة بالسيدات حاضرة أيضاً في محلاتنا. ومؤخراً افتتحنا محلاتنا الخاصة في مراكز تجارية في دبي، ونحن بصدد افتتاح محل رئيسي لعلامة MONTBLANC في دبي في الخريف المقبل". ■

Star Nicolas Rieussec

تتوفر ساعة Star Nicolas Rieussec Monopusher Chronograph بكميات محدودة، فهناك 125 قطعة فقط بالذهب الأحمر، و75 قطعة بالذهب الأبيض والأصفر عيار 18 قيراطاً، و25 قطعة فقط بالبلاتينوم.

تحتضن علبة الساعة الدائرية بقطر 43 ملم حركة كرونوغراف يدوية التعبئة كاليبر MB R100 مع طاقة تخزين للوقت لمدة 72 ساعة.

ميناء الساعة بلون البيج، مع أرقام سوداء، على دائرة تمت زخرفتها على الميناء مع تخطيط Geneve بين الساعتين 4 و8. يتوسط الميناء عقارب الساعات والدقائق والتاريخ، كما يعلوه كرونوغراف يعرض بشكل جديد عدادين 60 ثانية و30 دقيقة، يستخدمان أقراصاً دوّارة وعقارب ثابتة.

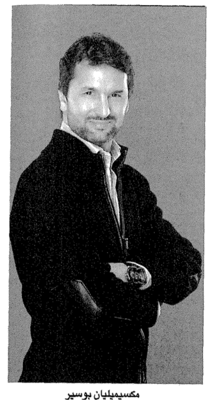


صمم زجاج الساعة من الكريستال السفيري المانع لانعكاسات الضوء. أما السوار فمن الجلد البني المقطّع، مع قفل مزدوج قابل للطي من الذهب الأحمر أو الأصفر أو الأبيض عيار 18 قيراطاً أو من البلاتينوم. تمتاز هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

رئيس شركة MB&F:

ساعتنا مختبر لمفهوم فني وهندسة بسيطة

تمكّنت علامة MB&F، على الرغم من عمرها القصير، من حجز موقع لها في عالم صناعة الساعات الفخمة؛ ويقول رئيس الشركة مكسيميليان بوسير Maximilian Busser، الذي تنقّل ما بين دار JAEGER-LECOULTRE وهاري وينستون HARRY WINSTON" إنّ ولادة الشركة جاءت انطلاقاً من رغبته في "ابتكار قطع غير مألوفة مع أشخاص يشاطرونه رؤيته، ومع أشخاص آمنوا بمشروعه وانضموا إلى الشركة".



مكسيميليان بوسير

بعد تخرجه في لوزان سويسرا العام 1991 مع شهادة ماجستير في هندسة التكنولوجيا الصغيرة، عمل **مكسيميليان بوسير** مدة 7 سنوات في JAEGER-LECOULTRE حيث تدرّج في مناصب إدارية عليا مختلفة، فطوّر ذاته بقوة وضاعف عائدات الشركة. وفي العام 1998، وفي عمر الواحد والثلاثين، عُين مديراً عاماً لدى "هاري وينستون" للساعات النادرة في جنيف، حيث طوّر عائدات الدار بشكل مهم. وفي قمة النجاح، ترك منصبه في العام 2005 ليؤسّس شركة MB&F، أول مفهوم مميز من نوعه. فكما طوّر في "هاري وينستون" ساعات Opus مستعيناً بالعديد من صانعي الساعات، وحملت الساعة تواقيعهم متبوئة بذلك موقع الصدارة لسنوات، تكرّم MB&F حالياً مواهب الاختصاصيين الأصدقاء the Friends، (أي الحرف F في العلامة)، الذين ساهموا في ابتكار وتطوير ما يسميه **بوسير** "آلات قياس الوقت" Horological Machines (HM).

وبحسب **بوسير**، فإنّ MB&F ليست مجرد ماركة ساعات، "إنها مختبر لمفهوم فني وهندسة بسيطة، حيث يجتمع كل عام اختصاصيو ساعات مستقلين لتصميم وصناعة آلات لقياس الوقت جديدة كلياً". وفي حديثه، يذكر العديد من الأسماء الموهوبة في صناعة الساعات، الذين يشكلون فريق "الأصدقاء"، عاكساً موهبته الخاصة في مشاركة الآخرين شغفه.

وعن سبب تركه منصبه كمدير عام لدى "هاري وينستون"، يقول **بوسير**: "صحيح أن أشخاصاً كثراً لا يفهمون ما أقدمت عليه. لقد كنت محظوظاً جداً، إذ تبوّأت في عمر الواحد والثلاثين هذا المنصب لدى "هاري وينستون"، حيث لم أكن أتوقع أبداً أن أحصل على هذا النوع من العمل طوال حياتي. وسعيت في الشركة لتكوين فريقي الخاص، وكبرت معها، واكتشفت فيها ما كنتُ أختزن من مواهب، لكنني كنت أشعر أنه كلما كبرت الشركة، كانت سعادتي تتراجع، وقد فهمت حينها أنني لست رجل شركات. وفي الخامسة والثلاثين، حصل أمران مهمان. الأول، خسارتي لوالدي، وكان ذلك بمثابة "صحوة"، فقلت في قرارة نفسي "لن تبقى طيلة حياتك هنا". والثاني، لقائي مع **إيريك جيرو**، مصمم عملي الحالي. إنه مصمم وهاوٍ يجمع الفن العصري، وهو عازف كمان، ومهندس ذو معرفة واسعة. لقد أطلعني على بعض اللوحات، التي لم تكن تتوافق تماماً مع ما كنت أبحث عنه لغرفة جلوسي، وقال لي أن أي قطعة فنية قد لا تعجب الجميع، فالفنان يحتاج للقيام بما يراه هو جميلاً. هذا جعلني أدرك أنني هدرت عدداً مهماً من السنوات أبتكر الساعات التي اعتقدت أنها ستعجب العدد الأكبر من الناس. وتذكّرت متعة العراك من أجل ابتكار Opus 3 لدى "هاري وينستون"، وهي الساعة التي وضعت الدار على الخريطة. بدأت أحلم بتأسيس شركة صغيرة، لأن "هاري وينستون" تطورت، بعد ذلك، 4 أو 5 مراكز قدماً. وكنت حينها بدأت أفقد إلى حد ما التواصل مع زملائي، فأردت ابتكار قطع مجنونة من الساعات، مع أشخاص يشاطرونني رؤيتي".

ويتابع: "في ختام معرض بازل 2005، ومع تقديم Opus 5، الساعة التي كنت أفتخر بها كثيراً، فكّرت أنه عليّ الرحيل وأنا في القمة. تركت "هاري وينستون"، واتصلت ببعض المصممين المشهورين. وفي نوفمبر، كانت لدينا كل الخطط التقنية لحركات HM1 وHM2".

ضد الـDNA

وعن تمويل تأسيس شركة MB&F، يقول **بوسير**: "وظفت 700 ألف فرنك سويسري من أموالي الخاصة، إنما هذا لم يكن كافياً. لذا حملت تصاميمي وذهبت في رحلة حول العالم وأطلعت عدداً من الموزّعين عليها، طالباً منهم ثلث قيمة الطلبية مسبقاً، وقلت لهم إنني قد لا أكون قادراً على التسليم قبل عامين. ستة من هؤلاء آمنوا كفاية بمشاريعي ووافقوا عليها، بدءاً من دبي إلى الكويت فسنغافورة وطوكيو ولوس أنجلوس وصولاً إلى باريس".

ويتابع: "يوجد حالياً 3 أشخاص قياديين في الشركة. بداية، بقيت وحدي مدة عام ونصف، ثم أصبحنا إثنين. وفي يناير 2008، بعت حصة صغيرة إلى **سيرج كيركنوف**، الذي يتولى حالياً منصب رئيس

العمليات ويهتم بقسم البحوث والتطوير R&D والجزء الفني. أما بالنسبة لفريق العمل، فهناك نحو 30 شخصاً يعملون على كل طراز من ساعات MB&F".

وحول الساعات التي تم تسليمها حتى الآن، يشير إلى أنه "في يوليو 2005 تم إطلاق الشركة، وفي مايو 2007 سلّمنا أول آلة N^01، نحن نصنّع فقط 100 حركة في 3 سنوات، وقد سلّمنا أول 30 ساعة العام الماضي للموزّعين الستة الذين نتعامل معهم، وقد بيع منها حتى الآن نحو 85 في المئة. ومن باب التنويع، صنعنا مجموعة محدودة مكونة من 10 قطع فقط من التيتانيوم هذا العام، وستكون متوفرة خلال الصيف، وقد وصلت كلفة كل نموذج من هذه الساعة إلى 180 ألف فرنك سويسري".

أما عن زبائن ساعات MB&F، فيفيد بوسير: "هم بغالبيتهم رجال أعمال من مختلف أنحاء العالم. وأنا حقاً مندهش لأنني استلمت رسائل منهم يبدون فيها ملاحظات مهمة وجيدة، حتى أنني ذهبت لزيارة بعضهم، للتحدث عن الساعات. إنهم جميعاً أشخاص ممتعون حقاً. وبالفعل، لا نصبح مبتكرين إلا يوم يرتدي أحدهم منتجنا. فلو رأى أحدهم المنتج، وأظهر حماسة شديدة له، لا يعني هذا بالضرورة أننا موجودون. نصبح موجودين فقط عندما يضع أحد ما أمواله على الطاولة، ويشتري المنتج ويرتديه عندها يصبح المنتج حقيقة".

وعن إمكانية توسيع شبكة التوزيع، يلفت بوسير إلى أنه "سيصبح لدينا موزّعان اثنان جديدان هذا العام، إنما عالمياً لن يزيد العدد على 20 موزّعاً. أريد أن أُبقي الشركة صغيرة، لأنني أريد أن أكون مدير المبيعات، وأن أقوم بمهام العلاقات العامة. فأنا أريد أن أقوم بذلك كله، لأنني أريد أن ألتقي الناس بنفسي".

وعند سؤاله عن تعريفه لعلامة MB&F، يجيب: "نحن صفة خلاقة، وليس علامة، تماماً كما للموسيقى فنانون مختلفون. نحن ضد الـ"DNA"، فكل قطعة نصمّمها تختلف تماماً عن غيرها. فساعة HM2 مختلفة كلياً عن HM1، وتم عرضها في نوفمبر المنصرم، وتم تسليم 25 قطعة منها في يناير ومارس من هذا العام. هذه الحركة لديها ساعة متوثبة موصولة بدقيقة ترددية تنازلية مع نظام حركة أوتوماتيكي ونحن نعمل حالياً على طراز HM3 والذي سيتم تقديمه نهاية العام الحالي". ■

HM1



تمزج ساعة HM1 بين الفن والنحت والهندسة الدقيقة، وتعتبر أول ساعة ثلاثية الأبعاد. تحتضن علبتها حركة توربيون مركزي – الدقيقة الواحدة، وساعات ودقائق منفصلة مع طاقة تخزين الوقت تصل لمدة 7 أيام.

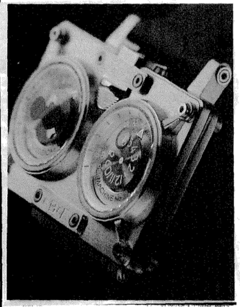
فأمّا الميناء مقسم إلى قرصين، الساعات في الأيسر، والدقائق والطاقة الاحتياطية في الأيمن.

تتوفّر هذه الساعة بإطار من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً، أو من الذهب الأحمر عيار 18 قيراطاً، أو من التيتانيوم لساعة HM1-Ti المؤلفة من 10 قطع فقط، أو من الروديوم.

صُمّم السوار من جلد التمساح الأسود مع مشبك متحرّك من الذهب عيار 18 قيراطاً، أو من جلد التمساح البني مع مشبك ثابت من الذهب عيار 18 قيراطاً.

وأما طراز التيتانيوم فيمتاز بسوار عريض جداً من جلد التمساح باللون الأسود مع مشبك قابل للطي من الذهب الأبيض/ تيتانيوم.

HM2



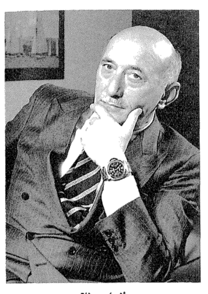
تُعَدّ HM2 أول ساعة ميكانيكية في العالم تقدم وثبة فورية للساعة، ودقائق تراجعية، وتاريخاً تنازلياً ومرحلة القمر في نصف الكرة الأرضية والتفافاً تلقائياً.

تعمل حركة الساعة باستخدام مذبذب جيرار بيريغو وأدواته الجرارة، وقد صُمّمت علبتها من الألمنيوم والجلد، ويبرز منها ميزان حرارة متكامل من نوع Rüeger، وهي مقسمة إلى قرصين من الفضة والروثينيوم. يحتضن القرص الأيسر التاريخ التراجعي ومرحلة القمر في نصف الكرة الأرضية. أما القرص الأيمن فيحتضن وثبة الساعات والدقائق التنازلية المركزة.

صُمّم الإطار من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً/ تيتانيوم أو الذهب الأحمر عيار 18 قيراطاً/ تيتانيوم. وتتكون المجموعة من 125 قطعة فقط من كلا الطرازين.

تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً، وقد صُمّم سوارها من جلد التمساح المطرز يدوياً باللون الأسود مع مشبك من الذهب عيار 18 قيراطاً والتيتانيوم.

الرئيس التنفيذي في OFFICINE PANERAI:
زيادة استثماراتنا في الشرق الأوسط


أنجلو بوناتي

في الثلاثينات من القرن الماضي كانت OFFICINE PANERAI المزود الرسمي للبحرية الإيطالية من الساعات المعقدة والدقيقة. وفي العام 1993، أصبحت مجموعة ساعات Luminor and Mare Nostrum في متناول الجمهور إنما بكمية محدودة. وتميّزت هذه المجموعة بالمواد اللماعة لجعل موانئ الساعات مقروءة في الظروف الخطرة جداً والصعبة. وفي العام 1995، تم ابتكار مجموعة جديدة خاصة Slytech على شرف الممثل سيلفستر ستالون بصفته معجباً بالعلامة.

ساهم شراء الشركة من قبل مجموعة ريشمونت (تالياً مجموعة فاندوم) في العام 1997، وشراكتها مع "فيراري" في العام 2006، بزيادة شهرة علامتها، كصانع ساعات رياضية عالية الجودة. وفي العام 1997، طلبت المجموعة من **أنجلو بوناتي Angelo Bonati**، الذي يملك خبرة تمتد لسنوات طويلة في قطاع المنتجات الفاخرة، إطلاق العلامة. وفي العام 2000 تم تعيينه رئيساً تنفيذياً للدار.

عن أبرز خصائص ساعات PANERAI، يقول **بوناتي** "في البداية، كنا نركّز على من يطلب شيئاً مختلفاً عمّا يقدّمه الآخرون. أما حالياً، فإن التطور الحاصل يمنحنا زبائن جدداً، بدءاً بالباحث عن الموضة، وصولاً إلى من نطلق عليه لقب الزبون "الصلب". كنّا نتبع الموضة أما الآن، ومن خلال سياستنا ومنتجاتنا الجديدة، بات زبائننا يبحثون عن ساعة PANERAI ذات المكونات القوية. وزبائننا متنوعون، قد يكون الزبون موظفاً أو رجلاً ثرياً أو رجلاً مهماً، وهم من فئات عمرية متنوعة أيضاً تتراوح أعمارهم ما بين 25 و70 عاماً. وتختلف الدوافع وراء شراء PANERAI بين زبون وآخر. فعلى سبيل المثال، سألت رجلاً عجوزاً عن سبب شرائه ساعة PANERAI، فأجابني لأنها مريحة، وأرقامها كبيرة... إلى غير ذلك من أسباب".

وعن أبرز المتغيّرات في صناعة الساعات، يوضح **بوناتي** أن "التغيّر الأبرز هو أن كل العلامات باتت تركّز على قطاعات الرياضة. كما أن الفولاذ والمقاس باتا مهمين جداً. فالجميع اكتشفوا أن PANERAI ليست مجنونة، بل إن الساعات الكبيرة مريحة، خصوصاً أنها قادرة على احتضان حركات أوسع، وتتمتع بخصائص أكثر".

ويتابع: "على مستوى الاتجاهات المستقبلية، توجد الكثير من الأبحاث اليوم حول المواد. والتركيز بشكل أساسي، هو على الفولاذ، الذهب، البلاتينوم، والتيتانيوم. وبإمكان الناس أن يضيفوا شيئاً آخر، إنما الأساس يبقى هو نفسه دائماً، أولاً بسبب التقاليد، وثانياً كون العمل بالفولاذ أسهل ولا يسبب حساسية. وحالياً يبرز التوجه نحو السيراميك إنما استخدامه يبقى محدوداً. وسنقدم هذا العام ساعة جديدة من السيراميك، فلون السيراميك جزء من حمضنا النووي (DNA)، إلا أن العمل فيه صعب جداً. صحيح أنه لا يُخدش إلا أنه غير مقاوم للصدمات مثل الفولاذ، ولا يمكن إنتاج كميات كبيرة من علب السيراميك ذات النوعية الممتازة. فعلى سبيل المثال، بالنسبة للكرونوغراف عندنا، يمكننا إنتاج ما بين 20 إلى 30 قطعة شهرياً فقط".

نعتمد على ستراتيجية تجمع بين الماضي والحاضر والمستقبل

لا يرى **بوناتي** "أفكاراً عظيمة في أفق سوق صناعة الساعات"، معللاً السبب بالقول: "عندما تصبح المنتجات متضمنة الكثير من التعقيدات والوظائف، يعني ذلك أن الأفكار إلى انحدار، وليس العكس. فالأفكار الحقيقية، هي تلك التي شهدتها السنوات الـ20 أو 30 الماضية، والمتمثلة بكيفية أداء الوظائف. والاتجاهات الحقيقية هي تلك التي قامت بها PANERAI من خلال ابتكارها مقاساً جديداً للساعات.

ويتابع: أما بالنسبة للتعقيدات، فهي لازمت صناعة الساعات منذ البداية، واستمرت طيلة القرنين الماضيين. وإضافة شيء ما جديد إلى الساعة، لا يعني وجود فكرة جديدة. فنحن نخرج من مرحلة شهدت صناعة الساعات خلالها تطورات كبيرة ومشاريع كثيرة مهمة. فإلى جانب PANERAI، التي قدمت أفكاراً عظيمة، يمكننا أيضاً الإشارة إلى HUBLOT، وRICHARD MILLE".

ويضيف **بوناتي**: "لا تنظر PANERAI إلى ما يجري في مكان آخر، فهي تعتمد ستراتيجية تجمع بين الماضي والحاضر والمستقبل. وطريقتنا بسيطة وواضحة: علينا مواصلة تطوير محتويات ساعاتنا، على مستويي العلب والحركات".

أما على صعيد السوق، يضيف **بوناتي**: "الجميع يتحدّث عن ركود، ويتوقع حصول أمر ما. أنا أوافق على ذلك، فعند حصول أية أزمة يكثر طرح الأسئلة: من الذي يبقى؟ من

هو الأقوى؟ من هو الحقيقي؟ من يقدم منتجات ذات نوعية؟ من يملك هوية قوية؟ من يخسر؟ ومن الذي بإمكانه أن يسير في كل الاتجاهات؟ مثل هذه الأسئلة تقلقني، إلا أنني في الوقت نفسه لا أشعر بالإحباط لأن علامتنا، كما أعتقد، تسير في الاتجاه الصحيح".

وعن السوق الآسيوية واتجاهاتها، يوضح **بوناتي**: "ليس صحيحاً أن هذه السوق تفضل ساعات صغيرة الحجم، فمثل هذا الاعتقاد خاطئ تماماً. منذ 9 سنوات، صنعنا علباً بقياس 44 ملم، كانت تعد كبيرة في ذلك الوقت، إنما ليس بقدر ساعة Luminor Marina 44، خصوصاً بالنسبة للشعب الآسيوي. وصنعناها مع سوار معدني، نظراً لوجود رطوبة عالية في آسيا، وهم يفضلونها كذلك... صحيح أنهم يفضلون السوار المعدني على السوار الجلدي، إنما هذه الساعات بيعت كذلك في أوروبا. فالآسيويون، أكانوا طويلي القامة أو قصيري القامة، يستمرون في سؤالنا عن الساعات الكبيرة".

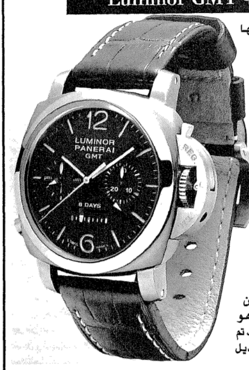
"فيراري" و"ريشمونت"

وعن أثر الشراكة مع "فيراري"، يقول بوناتي: "من خلال فيراري، وصلنا إلى زبائن لم يعتادوا شراء PANERAI. وهؤلاء الزبائن مختلفون جداً عن زبائن PANERAI، إنهم من عالم مختلف، إذ يبدو أن هناك عالمين مختلفين في صناعة الساعات. لذا فالشراكة مع فيراري شكلت أمراً عظيماً بالنسبة إلينا، إذ مكّنتنا من استكشاف قطاع من السوق كنّا نجهله في الأساس".

وبسؤاله عن المزايا التي اكتسبتها PANERAI بعد أن أصبحت جزءاً من مجموعة "ريشمونت"، يجيب **بوناتي**: "أن نكون جزءاً من مجموعة ريشمونت أكسبنا مزايا كثيرة، لأن تلك المجموعة تبنت حلاً عظيماً لجمع علامات كثيرة مختلفة. فالحفاظ على استقلالية كل علامة، وتوفير تسهيلات مشتركة في مجال الإنتاج والتوزيع والاتصالات، منحنا الكثير من المزايا، خصوصاً أن بإمكان كل علامة أن تعبّر عن حمضها النووي الخاص بها".

ووجه **بوناتي** رسالة إلى قرّاء الشرق الأوسط قائلاً: "نحن نفكّر جدياً بزيادة استثماراتنا في الشرق الأوسط، لأننا متأكدون من أن هذه المنطقة ستكون جزءاً من مستقبلنا". ■

Luminor GMT 44mm



تمتاز هذه الساعة بعلبتها الفولاذية المصقولة بقطر 44 ملم، وتحتضن حركة ميكانيكية أوتوماتيكية حصرية كاليبر Panerai OP VIII بطاقة تخزين للوقت مدته 42 ساعة، وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 300 متر.

ميناؤها أسود مع أرقام عربية وعقارب لماعة، مع مؤشر 24 ساعة عند الساعة التاسعة، ونافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة الثانية.

صمم زجاجها من الكريستال السفيري بسماكة 3,5 ملم والمعالج ضد انعكاسات الضوء.

أما سوارها فمصنوع من معدن خاص مشغول من PANERAI، وهو مصقول عامودياً وبين الوصلات، وقد تم تزويد الساعة بعدة خاصة لتبديل السوار.

Luminor Chronograph 40mm

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية أوتوماتيكية كاليبر PANERAI OP XII مع طاقة تخزين للوقت لمدة 46 ساعة.

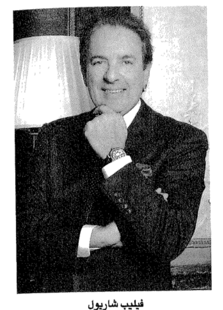
صمم إطارها من الفولاذ المصقول بقطر 40 ملم مع زر دفع لوظيفة الكرونوغرافين عند الساعة 2 و4، وتتمتع الساعة الجديدة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.

نظارتها وخلفيتها من الفولاذ، أما الميناء فأسود مع أرقام عربية وعقارب لماعة، وعداد للدقائق عند الساعة 3، وآخر صغير عند الساعة 9، وعقرب في الوسط للكرونوغراف.

صنع زجاجها من الكريستال السفيري المعالج ضد انعكاسات الضوء بسماكة 1,9 ملم. أما السوار فمن الجلد الأسود المقطّع مع قفل من الفولاذ المصقول. وزودت الساعة بعدة خاصة لتبديل السوار.

مالك دار CHARRIOL:
مجموعة خاصة بمناسبة 25 عاماً على التأسيس

تحتفل دار CHARRIOL هذا العام بمرور 25 عاماً على تأسيسها، وابتكرت للمناسبة مجموعة خاصة محدودة من ساعات الرجال ذات حركات ذاتية التعبئة. وكانت الدار قد تأسست في جنيف العام 1983 على يد فيليب شاريول. وحالياً، يتم توزيع منتجات الدار عبر 3200 موزّع من خلال 485 نقطة بيع و86 متجراً.


فيليب شاريول

يعرّف **فيليب شاريول** مؤسسته بالقول: "إنها مؤسسة عائلية، يعمل فيها أب وابنته منذ ربع قرن. وهي تنتشر حول العالم من خلال عدد كبير من المتاجر، غالبيتها في البرازيل وروسيا والهند والصين، وأنا متحمس جداً لافتتاح متجر في دلهي. وأمامنا كثير من النشاطات المستقبلية، لاسيما في الصين وفييتنام، السوقان الأكثر جذباً للاستثمارات حالياً. لقد زرت الصين مرات عدة، وقد باتت الآن سوقاً سهلة مقارنة بما كانت عليها منذ نحو 10 سنوات".

استخدام الأسلاك

وعن سبب ابتكاره للعلامة وما هي خصائصها، يوضح **شاريول**: "في الأساس، هناك أشخاص أصحاب مبادرة فردية وأفكار خلّاقة (entrepreneurs)، وأنا مبادر حتى الأعماق، وقمت بهذه المغامرة منذ 25 عاماً. وبالنسبة لعلامة "شاريول"، فهي ترتبط باستخدامها السلك، الذي استوحيته من الفن السلتي Celtic، فقد ألهمتني قطعة موجودة في المتحف البريطاني فور مشاهدتها، وكنا أول من صنع عقوداً وأساور، مستخدمين الأسلاك اللولبية الذهبية. اليوم، باتت "شاريول" تعرف في العالم من خلال استخدام الأسلاك الفولاذية، خصوصاً في الساعة – السوار والمجوهرات، وهي مزيّنة اليوم، بالفضة والذهب والماس. ونحن بصدد تطوير مجموعتنا السلتية بإدخال لون البرونز".

ويضيف **شاريول**: "أعتقد أنه بفضل الكمبيوتر والحاجة إلى الفرادة والظهور، خصوصاً في المنتج النهائي، فبات صانعو الساعات يقدّمون كل الأشكال، و"شاريول" تقوم بذلك أيضاً. فشعارنا هو "فن عيش الاختلاف"، لذا صنعنا الشكل المختلف. إلا أنني أعتقد أن الطابع الكلاسيكي للساعة لا يزال يمثل الحصة الأكبر من حجم الأعمال. أما بالنسبة للحركات الميكانيكية، فالوضع عكس ذلك تماماً. التصميم هو الإبداع، والجمال، حيث الجميع حر في تقديم شيء ما، سواء أكان صغير الحجم أم كبيراً أو حتى عملاقاً. في الأساس، كنّا نعوّل ونثق بشركة معينة تزوّد معظم صانعي الساعات بالحركات الميكانيكية، أما الآن فالأب لم يعد يريد أن يطعم أولاده. إنه وضع خطر، خصوصاً بالنسبة إلى شركة صغيرة لا تصنّع حركات ميكانيكية".

ويتابع شارحاً: "نعم، كانت شركة ETA، التابعة لمجموعة سواتش، هي التي تزوّدنا بالحركات الميكانيكية. فجأة قلّصت الشركة أو أوقفت عملية التزويد لمجموعة من الحركات، لذا وجد عدد كبير من المصنّعين أنفسهم من دون محرّك. وبالتالي، علينا إيجاد حل سريع، وهو سيأتي تلقائياً على كل حال، وإن كنت أجهل حتى الآن كيف سيحصل ذلك. آلاف العلامات بحاجة إلى إيجاد حل، وشركات كثيرة، بحجم شركتي، بحاجة إلى حركات ميكانيكية سويسرية. يمكننا إيجاد بدائل، فهناك الصينية

Parisii

المجموعة السلتية الذهبية الجديدة



تأتي هذه الساعة بحجمين 28 ملليمتراً والثانية 38 ملليمتراً و3 طرازات مختلفة. علبة الساعة دائرية مصنوعة من الذهب الأصفر أو الأحمر عيار 18 قيراطاً مع أسلاك دائرية حول نظارتها وسوار يحتوي على 4 وصلات سلكية و4 وصلات تحمل شعار شاريول (C).

تضم هذه المجموعة ساعة تحتوي على أكبر عدد من الأسلاك، ميناؤها لؤلؤي مع سلك يلف بشكل دائري مؤشرات الساعات 3 و6 و9 و12 التي استبدلت بحبات من الماس كباقي مؤشرات الساعات.

أما الطراز الثاني من هذه الساعة، فميناؤه مطلي بالأبيض تعلوه أرقام عربية وعقرب أسود وذهبي للساعات. فيما يمتاز الطراز الثالث بأرقام رومانية ذهبية على ميناء مطلي بالأبيض وعقرب أسود وذهبي للساعات.

C25

قررت دار شاريول الاحتفال هذا العام بعيدها الـ25 بطرح 3 طرازات من ساعة C25 ضمن مجموعة MD52. صممت الساعة الجديدة من الفولاذ وهي تحمل شعار العيد"25th anniversary" على الميناء الفضي اللون أو الرمادي الغامق أو العاجي، وهي متوفّرة بكمية محدودة جداً مؤلفة من 50 قطعة فقط.

تعمل هذه الساعة بحركة ذاتية التعبئة تظهر كرة متذبذبة تم تعديلها من قبل شاريول باللون الأرجواني الداكن المزرق، والتي يمكن مشاهدتها من خلال الخلفية المصنوعة من الكريستال السفيري.

عقارب الساعة والمؤشرات مضيئة، أما السوار فمن جلد التمساح الأسود.

والروسية، إلا أننا نريد حركات سويسرية. لكننا إذا ما اتبعنا هذه الستراتيجية فستعود علينا بالضرر".

بانتظار العرض الجيد

وعمّا إذا كان تلقى عروضاً لبيع الشركة، يجيب **شاريول**: "نحن شركة عائلية 100 في المئة. وقد تلقينا عروض شراء من قبل شركات أخرى، وهذا أمر يحصل مع الجميع. والواقع أن العروض الجيدة لا يمكن رفضها، وهذا ما أنتظره لغاية الآن. إنها دائماً مسألة وقت، أو أنها تتعلق بستراتيجية المجموعات الكبرى. وعلى الرغم من أنّ عائلتي معنية أيضاً، إلا أنني أنا من يملك العمل، وعليّ أن أكون مستعداً للانسحاب، إلا أن هذا الأمر غير وارد في الوقت الراهن".

وعن النصيحة التي يسديها لأصحاب المبادرات الفردية والمشاريع الخلّاقة الآخرين، يقول **شاريول**: "يجب الاستفادة من الوقت المناسب. فالوقت قد يكون جيداً، وقد يكون سيئاً. وعلى الشخص المبادر أن لا يكون أعمى بل مقداماً ومشعاً. ومن الأفضل أن لا يصغي إلى أحد، بل فقط أن يحاول الإقدام على الخطوة التي يرى أنها مناسبة. هذه نصيحتي ولا نصيحة أخرى أقدمها".

وعن إمكانية تطوير الشركة والتوسّع، يقول: "الأمر يبدو في الغالب مستحيلاً دون دعم المستثمرين، خصوصاً لمن يريد أن يبني علامة عالمية. لا أعلم كيف أجد هؤلاء، في حين أن كثيرين يجدون المستثمرين المستعدين ولديهم الرغبة في الاستثمار في منتجات رفيعة فاخرة، غير آبهين بالكلفة أو العائد".

الصين والهند

ويكشف **شاريول** أنه بدأ العمل في الصين مبكراً جداً، "إلا أنني لم أكن أملك المال الكافي للمضي قدماً. فطيلة 10 سنوات كنت أخسر الأموال بانتظار الوقت المناسب. وكما كنت أول من عمل في الصين، كنت أيضاً الأول في الهند، إنما بحجم عمل متواضع". أما أفضل إنجاز حققه فهو، بحسب **شاريول**، "الاستمرار لمدة 25 عاماً، إنه إنجاز جيد أن أبقى مستمراً طوال هذا الوقت".

وحول التطور مستقبلاً وتنويع المنتجات، يوضح **شاريول**: "أود القول أنني أرى نفسي أكثر كصانع مجوهرات وساعات. كما لديّ بعض التراخيص الأخرى مثل العطور التي سنطرحها في أكتوبر المقبل. وسأفتتح فرعاً في الصين موجهاً إلى السوق النهائية الرفيعة فقط، وسيكون مختصاً بالملابس الجاهزة الفرنسية والإيطالية، للرجال والسيدات. كما سنفتتح العديد من المتاجر حتى نهاية العام الحالي خاصة في بكين".

أما عن أسواق الشرق الأوسط، فيكشف **شاريول** بأنها "ممتازة دائماً وذلك بفضل جهود الأشخاص الذين يقدّرون كل شيء جديد. الشرق الأوسط منطقة رجال أعمال عادلين، وأتمنى لو أن الجميع قادر على أن يكونوا كذلك". ■



الرئيس والرئيس التنفيذي لدى TIMEX:
مزج التكنولوجيا والإبداع

منذ تأسيسها في العام 1854، اشتهرت "تايمكس" بالإبداع، والنوعية، والقيمة والأداء. وتعتبر المجموعة اليوم بين أوائل شركات الساعات في العالم من حيث العائدات السنوية التي تقدر بنحو 700 مليون دولار، ويعمل لديها أكثر من 6 آلاف موظّف. وفي فبراير الماضي، تمّ تعيين هانس- كريستيان هويسغارد Hans-Kristian Hoejsgaard رئيساً ورئيساً تنفيذياً لمجموعة تايمكس، وهو صاحب الخبرة الطويلة في قيادة الشركات، إذ سبق أن شغل منصب الرئيس والرئيس التنفيذي لدى شركة السلع الفاخرة Georg Jensen. وقبل ذلك شغل منصب المدير العام لمنطقة شرق آسيا لدى Guerlain، قبل أن يصبح رئيساً لمجموعة "لانكاستر" العالمية في باريس، التابعة لشركة Coty Inc.


هانس- كريستيان هويسغارد

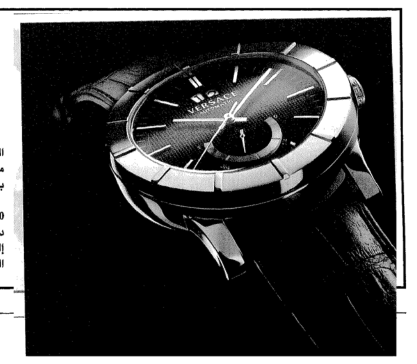
تعمل الشركات التابعة لمجموعة "تايمكس" في قطاعات مختلفة من خلال علامات متنوّعة هي: تايمكس TX، تايمكس آيرونمان، تايمكس إيكسبيديشن، فيرسوس، غيس، غيس كوليكشن، مارك إيكو، نوتيكا، فرساتشي، فالنتينو، سلفاتور فيريغامو وفانسان بيرار. وفي العام 2007، أسست مجموعة تايمكس قسماً للمنتجات الفاخرة في سويسرا للتعاطي مع جميع تراخيص امتيازات العلامات الفاخرة.

يتحدث **هويسغارد**، بداية، عن هيكلية الشركة، فيقول: "إنها شركة خاصة مؤلفة من 5 أقسام تضم 12 علامة، بدءاً من "تايمكس" و"غيس"، مروراً بالمستوى المتوسط مثل "غيس كوليكشن"، و"نوتيكا" و"مارك إيكو"، وصولاً إلى القطاع الفاخر من خلال "فرساتشي"، و"فيريغامو"

Acron Collection-Power Reserve من VERSACE

تمتاز هذه الساعة بتناغم علبتها المصنوعة من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً مع مينائها المدهش الذي يعلوه مؤشر تخزين الوقت على شكل نصف دائرة. وتنفرد بانسجام الإطار العلوي مع السوار الجلدي المقطع.

تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 50 متراً، كما أنها متوافرة بميناء أبيض، أو أسود، أو بني داكن، مع سوار من الجلد أو الستانلس ستيل، بالإضافة إلى طراز مُصمم من الستانلس ستيل مع إطار علوي من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً.



و"فالنتينو"، إلى جانب العلامة الأفخر "فانسان بيرار"، التي اشترتها المجموعة منذ نحو العامين. وفي السنوات الأخيرة، توسّعت مجموعة "تايمكس" باتجاه السوق الفاخرة الرفيعة من خلال توقيع اتفاقيات مع علامات إيطالية فاخرة، وتعمل المجموعة حالياً على إعطاء دفع أكبر للعلامات الفاخرة".

وعن موقع العلامات الجديدة الرفيعة ضمن مجموعة "تايمكس"، يوضح **هويسغارد**: "الساعات النمطية تشهد حالياً نمواً واضحاً، ما يعني أن الساعات تخطت مفهومها التقليدي، أي تحديد الوقت، وهذا اتجاه مهم ولا عودة عنه. أما ساعات الموضة الفاخرة لدينا فهي ساعات فاخرة حقاً، تستخدم فيها أجود المواد، مثل الفولاذ والفولاذ الأسود، وكذلك الذهب الزهري، والسيراميك والأحجار الكريمة بما فيها الماس، إنها تزاوج بين أفضل التصاميم الإيطالية، مستلهمة في ذلك النمط الفريد لكل علامة، مع امتياز صناعة الساعات السويسرية للحركات الأوتوماتيكية. كما أن اتجاه التميّز لدينا نحو التعقيدات في الحركات الاوتوماتيكية، دفعنا مؤخراً إلى شراء علامة فانسان بيرار".

وعن مزايا اتفاقيات الامتياز، يقول: "الموضة تُدخل آفاقاً جديدة لصناعة الساعات، حيث أن الكل يريد أن يصنع نمطاً خاصاً. و"تايمكس" تملك 150 عاماً من التكنولوجيا والإبداع للعلامات، إلى جانب الإرث، والنمط والتصميم. فالمزايا إذاً مشتركة".

ويلفت **هويسغارد** إلى وجود عدد من الأسواق التي ترغب المجموعة التوسّع فيها، وهي تعتبر أولوية بالنسبة لعلامات عدة. ويشير إلى أن "النمو الأكبر سيكون في أسواق آسيا وشرق آسيا، وخصوصاً الصين. كما سنطور أسواقاً أوروبية أخرى. وبالنسبة للشرق الأوسط، سنستثمر أكثر في علامة "فرساتشي" التي باتت متوفرة في الأسواق منذ صيف 2008".

وعن تحديده لمفهوم الفخامة، يقول **هويسغارد**: "إنها الأصالة، الندرة والنوعية، إنها ترتكز على الإرث والتاريخ، وهذا أمر بغاية الأهمية بالنسبة إلينا. لقد خطت ماركات الموضة باتجاهنا لأننا نعرف كيف نمزج التكنولوجيا والإبداع. إن مجموعة "تايمكس" هي مجموعة خاصة. لذا هناك سهولة إلى حد ما في اتخاذ القرار إلى جانب حس قوي بالالتزام". ■

Homme من VALENTINO

ساعة رياضية حصرية متوفرة بكمية محدودة مؤلفة من 300 قطعة فقط، اجتمع في تصميم أحد طرازاتها الستانلس ستيل والبوليوريتان.

تعمل هذه الساعة بحركة أوتوماتيكية كرونوغراف ETA 7750 أو الكوارتز Ronda 5040.

صُممت علبتها من الستانلس ستيل والبوليوريتان، أو الستانلس ستيل والذهب الزهري المطلي. يحمل ميناؤها نقش Clou de Paris وعقارب ومؤشرات هندسية مضيئة و3 عدادات عند الساعة 12، و6 و9، إضافة إلى نافذة صغيرة للتاريخ بين الساعتين 4 و5 وشعار الدار عند الساعة 3.

سوار الساعة مصنوع من الستانلس ستيل والبوليوريتان أو من جلد التمساح أو الستانلس ستيل.

تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.

F80 من Salvatore Ferragamo



تتوفّر هذه الساعة بـ4 طرازات وبحجمين: 38 ملم و44 ملم. ويمتاز أحد التصاميم بعلبته المصنوعة من التيتانيوم المصقول وإطار علوي من السيراميك الأسود.

تحتضن العلبة حركة SOPROD 753-24h الأوتوماتيكية بكرونوغراف GMT ومنطقتين زمنيتين. زجاج الساعة من الكريستال السفيري المعالج ضد انعكاسات الضوء والخدش، والتاج من التيتانيوم والسيراميك حفر عليه شعار F.

الميناء أسود مع خطوط أفقية، ومؤشرات الساعات والعقارب مضيئة. أما السوار فمصنوع من التيتانيوم والسيراميك الأسود المقاوم للخدش.

تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.

PIAGET
تركيز على التصميم والحركات

واصلت دار بياجيه PIAGET في العام 2008 تركيزها على خبرتها في مجال الحركات الميكانيكية من خلال تقديم حركة كاليبر معقدة جديدة صممت وطورت وصُنّعت من طراز Emperador Coussin Perpetual Calendar في مصانع الدار، وكذلك من خلال توسيع مجموعة ألتيبلانو.

وتسلط الإصدارات الأربعة الجديدة من ساعات بياجيه الرجالية للعام 2008 الضوء على هوية الدار ومهارتها وديناميكيتها، وتعبر عن الصورة التي بنتها الدار لنفسها كواحدة من أبرز رواد صناعة الساعات الراقية.

Emperador Coussin Perpetual Calendar



تمتاز بعلبتها المصنوعة من الذهب الأبيض أو الزهري عيار 18 قيراطاً، وبمينائها الفضي، والعدادات من الساتان أو المطعمة بالساتان للطراز المصنوع من الذهب الزهري، ومؤشرات الساعات من الذهب عيار 18 قيراطاً، وخلفية العلبة المزودة بزجاج الكريستال السفيري لإظهار الحركة الميكانيكية ذاتية التعبئة المصنعة لدى بياجيه.

يعلو الميناء الرئيسي للساعة ميناء ثانوي للثواني الصغيرة عند الساعة 4، وميناء ثانوي ثانٍ يقدم قياس الوقت في منطقتين زمنيتين عند الساعة 8، وميناء ثالث ثانوي للأشهر/ السنة الكبيسية عند الساعة الـ12، إضافة إلى مؤشر تراجعي للنهار عند الساعة 9 ومؤشر تراجعي للتاريخ عند الساعة 3. صمم السوار من جلد التمساح الأسود أو البني مع مشبك من الذهب الأبيض أو الزهري عيار 18 قيراطاً.

تتمتع هذه الساعة بطاقة تخزين الوقت مدة 72 ساعة.

Altiplano skeleton

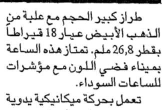


طراز كبير الحجم بعلبة دائرية قطرها 26,8 ملم، صممت من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً وحافة فضية ومؤشرات للساعات رمادية اللون. تحتضن العلبة حركة شفافة يدوية التعبئة Piaget 838P، بسماكة 2,7 ملم و 19 جوهرة، واحتياطي طاقة 65 ساعة تقريباً.

تحمل الساعة شعار جنيف الدائري وتزيّن ميناءها زخرفات مشعة كالشمس وجسور مشطوبة ومقلمة يدوياً مع براغ زرقاء اللون.

سوار الساعة من جلد التمساح الأسود مع مشبك من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً.

Altiplano



طراز كبير الحجم مع علبة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً بقطر 26,8 ملم. تمتاز هذه الساعة بميناء فضي اللون مع مؤشرات للساعات السوداء.

تعمل بحركة ميكانيكية يدوية التعبئة P838 فائقة الدقة من صنع بياجيه، بسماكة 2,5 ملم وبسرعة 21600 تردد/ ساعة، مع طاقة تخزين الوقت مدتها نحو 65 ساعة.

تحمل الساعة شعار جنيف الدائري، جسور مشطوبة ومقلمة وبراغ زرقاء. صمم سوارها من جلد التمساح الأسود مع مشبك من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً.

Emperador



صممت علبة هذه الساعة المستطيلة من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً مع ميناء فضي ومؤشرات للساعات من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً. تحتضن العلبة حركة ميكانيكية ذاتية التعبئة Piaget 551P بسماكة 4,95 ملم وبسرعة 21600 تردد/ ساعة، مع احتياطي طاقة مدة 40 ساعة تقريباً.

يعلو الميناء شعار بياجيه عند الساعة 12، وعند الساعة 10 ميناء ثانوي للساعات والدقائق والثواني، ومؤشر احتياطي الطاقة عند الساعة 6.

سوار الساعة من جلد التمساح البني والمشبك من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً. ■

HARRY WINSTON

قراءة الوقت بأسلوب جديد

طرحت دار هاري وينستون HARRY WINSTON برنامجها الخاص بساعة Opus في العام 2001، وذلك لتشجيع الحرية المطلقة والإبداع في تقنية صناعة الساعات، ومنذ ذلك التاريخ، دأبت الدار بمشاركة صانعي ساعات مستقلّين على تطوير ساعات نادرة لم تشهد صناعة الساعات مثيلاً لها.

منذ أن اطّلع مصمم الساعة الجديدة **فريدريك غارينود** على برنامج Opus الذي طوّرته هاري وينستون، راح يحلم بإضافة ساعة خلاقة إلى العلامة، فابتكر قطعة فريدة تجمع بين التعقيد الميكانيكي والإلكترونيات الرقمية. وبعد مهمّة استمرّت لنحو عام، ذيّل **غارينود** ساعة Opus8 بتوقيعه، ودفع بالدار إلى سحب صفة "صانع ساعات ومصمم" عنه، لتطلق عليه لقب "الساحر".

استفادت هذه الساعة الاستثنائية التي قدّمتها الدار خلال معرض بازل 2008 والمؤلفة من 50 قطعة فقط، من الحركات الميكانيكية ذات التعبئة اليدوية لعرض الوقت بأسلوب رقمي معاصر. وتظهر الأرقام بمجرّد الضغط عليها أو "عند الطلب" حيث يحرّكها مزلاج على الجهة اليمنى من العلبة.

تجمع لوحة في الساعة أجزاء صغيرة معاً، رقمية وثابتة. ويقع في أسفل هذه اللوحة قرص تديره الحركة، والتي بدورها تدور بشكل مستقل في الوقت نفسه. ويشبه غطاء الميناء غطاء الآلة الحاسبة، فيما صنعت الأجزاء المكوّنة للميناء من الأنتراسيت الأسود مع جوانب مصقولة. ويتجلّى الإبداع في آلية الساعة، تماماً كما في المواد المستخدمة في صناعتها حيث طليت الجوانب بالكاربون المعروف كثيراً في سباقات الفورمولا واحد، والذي تمكن فريق عمل غارينود في تطويعه لاستخدامه في جزئيات الساعة. كما تمت معالجة المواد لتمكينها من مقاومة التلف والتآكل.

تتميز ساعة Opus8 بمزايا عرض مبتكرة. فعلى الجهة اليسرى للميناء يظهر عرض الساعات بـ 4 أرقام، اثنان منها للساعات ورقمان للنهار والليل (AM-PM). وعلى الجهة اليمنى عداد مبتكر للدقائق بأسلوب عرض يتجه من الأسفل إلى الأعلى. كما اتخذ مؤشر الدقائق الدائري شكل السهم.

يتسم شكل العلبة المستطيل بعرض 43 ملم وسماكة 13 ملم بالجرأة وقوة التصميم. تظهر مقدّمة الساعة عرضاً رقمياً من خلال زجاجها المصنوع من الكريستال السفيري المعالج ضد انعكاسات الضوء بسماكة 4 ملم. وتمتاز هذه الساعة بحركة يمكنها الدوران 180 درجة وذلك بفعل المزلاج اللولبي على الجهة اليمنى للساعة والتاج الدوار على الجهة اليسرى.

ويتوسط الميناء نافذة صغيرة يمكن من خلالها مشاهدة ميزان الساعة. أما خلفية الحركة فقد تم تزيينها برسوم على شكل حلقة تتفرّع منها خطوط تقود إلى عناصر الوقت المختلفة. في أعلى الساعة حرف H وفي أسفلها M وخطان يشيران إلى التعاون في التصميم مع كل من **فريدريك غارينود** ووحدة تخصصات الساعات CSH إضافة إلى الرقم التسلسلي. وعلى الجهة اليمنى مؤشر تخزين الطاقة مدة 48 ساعة.





سوار الساعة من الجلد وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

من يكون؟

وُلد **فريدريك غارينود** العام 1971 في جنوب غرب فرنسا وهو يحمل إجازة في الميكانيك من الأكاديمية البحرية الفرنسية. وبعد التحاقه بمعهد الفنون والمهن في العام 1999، بدأ العمل على تطوير آلات معينة لدى مختبرات غالفانوبلاستي لينضم بعد ذلك إلى Audemars-Piguet كمدير للمكتب التقني.

أنشأ العام 2005 وحدة تخصصات الساعات الفاخرة CSH لمد جسور تواصل بين التدريب المتطور والتقاليد الأصيلة لصناعة الساعات. جمعت هذه الوحدة بين مختلف الحرف المتعلّقة بصناعة الساعات.

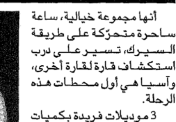
وعندما وصل إلى معرض بازل العام 2007، أطلع **غارينود** دار هاري وينستون على تصميم Opus8. وعلى الرغم من عدم اقتناع الدار بالتصميم بداية، إلا أنه تابع العمل على الساعة مدة 10 أيام متواصلة، تلقى بعدها اتصالاً مهماً ومشجعاً انطلقت بعده مغامرة Opus الجديدة، إذ وافقت الدار على خططه. ■

Cartier

فيض من الألوان والأشكال يعزف إيقاع الوقت

خطّت دار Cartier فرادتها في عالم صناعة الساعات الفاخرة عبر اختراعها مفهوماً جديداً للوقت، هو الإعجاب وتتبّع أثر حركة المفاجأة الأبدية. مجموعات فريدة، منها مجوهرات تسطر إطلالتها روح تصميم رفيع، مثل ساعات مجموعة Cartier Libre، أو أشكال تروي قصصاً وترسم صوراً مثل مجموعة Le Cirque Animalier، أو حتى المجموعات الكلاسيكية كموديلات Ballon Bleu وقد ارتدت هذا العام ألواناً وتزيّنت بالماس.

Le Cirque Animalier





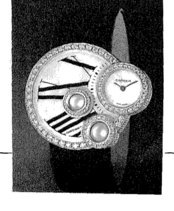
أنها مجموعة خيالية، ساعة ساحرة متحرّكة على طريقة السيرك، تسير على درب استكشاف قارة لقارة أخرى، وآسيا هي أول محطات هذه الرحلة.

3 موديلات فريدة بكميات محدودة ومرقمة مؤلفة من 50 قطعة تنادي كل أشكال الاحتراف وإتقان صناعة الساعات...

من بين هذه الساعات، ساعة يزينها دب الباندا الذي يدخل في قلب التصميم برفق وانسجام. مجسّم صغير لهذا الحيوان وهو يمسك بين قدميه منظراً جميلاً للصين على شكل لوحة يزينها الخيزران وأوراق الأوكاليبتوس باللون الأبيض.

علبة الساعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً مزخرفة ومرصوفة بالماس، والدب من الذهب الأبيض مرصّع بالماس والسفير الأسود، وبحبتي زمرّد خضراء للعينين. السوار من الكتّان المعتّق بالرمادي الغامق مع مشبك قابل للطي من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً ومزيّن بالماس. تعمل هذه الساعة بحركة الكوارتز.

Cartier Libre

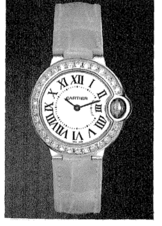


ساعات نفيسة وشاعرية ضمن مجموعة Cartier Libre الرفيعة، التي تجسّد بشغف الذوق اللامحدود لكارتييه للأشكال المبتكرة الثمينة، اللعوبة والرائعة.

ساعة لؤلؤية رمزها الدائرة. دوائر ضمن دوائر مرصّعة بالماس، واللؤلؤ، لماعة تغزوها أرقام عملاقة تعزف فيها مؤشرات الساعات إيقاع الوقت.

علبة الساعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً مزخرفة ومرصعة بماسات دائرية وحبتي لؤلؤ. ميناء الساعة أبيض صدفي والسوار من الكتّان المعتّق بالرمادي الغامق، والقفل من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً، مع مشبك قابل للطي مرصع بماسات دائرية. تعمل الساعة الجديدة بحركة الكوارتز.

Ballon Bleu



شعارها فيض الألوان، نسخة ربيعية من الساعة الأصلية ضمن مجموعة Ballon Bleu. ساعة بـ3 مقاسات وألوان وسوارات مختلفة.

علبة الطراز الأول من هذه الساعة بقطر 36,5 ملم من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً ومرصعة بماسات دائرية، وسوارها بنفسجي من الجلد المقطع مع قفل من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً. زُوّدت هذه الساعة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة كاليبر 076.

وصُمّمت علبة الطراز الثاني من هذه الساعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً مرصّعة بماسات دائرية. سوارها من الجلد الزهري اللماع المقطع مع مشبك من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً. تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة كاليبر 049.

أما الطراز الثالث والأصغر حجماً، فعلبته من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً بقطر 28,5 ملم، والسوار من الجلد البرتقالي المطلي المقطع، مع قفل من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً. تحتضن علبة الساعة حركة الكوارتز. ■

GIRARD- PERREGAUX

آفاق جديدة مع Constant Escapement

على مدى عقود، ارتبط اسم GIRARD- PERREGAUX بالإبداع، إذ سجّلت الدار أكثر من 80 اختراعاً في مجال صناعة الساعات، مكّنتها من بناء إرث كبير في هذه الصناعة. فالاستثمار القوي والثابت في الأبحاث والتطوير عزز الثقة بالعلامة وقادها نحو التحسن المستمر في كافة الميادين.

للمرة الأولى، جهّزت الدار ساعة Vintage 1945 Square Perpetual Calendar بأول حركة من نوعها هي ميزان ميكروفار الحر Microvar free sprung balance، وساعة Tourbillon Chronograph بنظام Rattrapante & Foudroyante.

إلا أن الحدث الأبرز بالنسبة للعلامة هذا العام، كان ابتكار آلية "Constant Escapement"، التي ابتكرت خصيصاً لتناسب الساعات الرفيعة من خلال دقتها غير المسبوقة، وتصميمها الجيد وثبات نطاقها ودقّاتها. ويتوقع أن تفتح هذه الخطوة التكنولوجية الحقيقية آفاقاً أمام إنتاج ساعات ميكانيكية ذات إمكانات غير مسبوقة وتصميم فريد.

Bi- axial Tourbillon





تمتاز هذه الساعة بالآليات النادرة والتصاميم المعقدة النابعة من تاريخ مليء بالأعمال الفنية والابتكارات الجمالية.

علبة الساعة دائرية بقطر 45 ملم من الذهب الزهري، وزجاجها من الكريستال السفيري وخلفيتها أيضاً من الكريستال السفيري المثبتة بـ6 براغ. تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

تحتضن العلبة حركة ميكانيكية يدوية التعبئة GPE0201 بسرعة 21,600 تردد/ ساعة مع طاقة تخزين للوقت مدة 72 ساعة. سوار الساعة من الجلد والمشبك من الذهب الزهري، وهي تتوفر بكمية محدودة مؤلفة من 33 قطعة فقط.

Tourbillon Chronograph with Rattrapante & Foudroyante



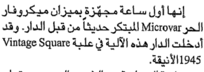
أولى من نوعها في العالم، تقدمها الدار تخليداً لإرثها، إذ تكشف هذه الساعة عن دمج غير مسبوق لعدد من العناصر الأكثر تعقيداً.

علبة الساعة من الذهب الزهري بقطر 44 ملم وزجاجها وخلفيتها من الكريستال السفيري، وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية يدوية التعبئة GP9973 بسرعة 21,600 تردد/ ساعة و43 جوهرة مع احتياطي طاقة 96 ساعة كحد أدنى.

سوار الساعة من الجلد وهي متوفرة بكمية محدودة مؤلفة من 33 قطعة فقط.

Vintage 1945 Square Perpetual Calendar



إنها أول ساعة مجهّزة بميزان ميكروفار الحر Microvar المبتكر حديثاً من قبل الدار. وقد أدخلت الدار هذه الآلية في علبة Vintage Square 1945 الأنيقة.

علبة الساعة من الذهب الزهري بقطر 32x34.20 ملم، وزجاجها وخلفيتها من الكريستال السفيري، وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

تحتضن العلبة حركة ميكانيكية ذاتية التعبئة GP0033Q0 بسرعة 28,800 تردد/ ساعة و27 جوهرة مع طاقة تخزين الوقت مدتها 46 ساعة كحد أدنى.

سوار الساعة من الجلد، وهي متوفرة كذلك بعلبة من الذهب الأبيض و/ أو بميناء أسود.

Vintage 1945 Off-centered hour & minute

تجمع هذه الساعة بين رموز الجمال الكلاسيكي وعرض حديث جداً للوظائف. وتشكل عملية توزيع الوظائف على مينائها المزخرف تركيبة استثنائية مع سهولة تامة في القراءة.

علبة الساعة من الذهب الأبيض وميناؤها عاجي مزخرف، أما زجاجها وخلفيتها فمن الكريستال السفيري. وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة GP01900 بسرعة 28,800 تردد/ ساعة مع احتياطي طاقة 46 ساعة كحد أدنى.

سوار الساعة من الجلد وهي متوفرة أيضاً بعلبة من الذهب الزهري وميناء أبيض مزخرف. ■

ROLEX

تُقدّم مجموعة Oyster بحلّة جديدة

قدّمت رولكس ROLEX ساعة الغطس Oyster في 3 طرازات جديدة مختلفة هذا العام،
هي: Oyster Perpetual Submariner Date و Oyster Perpetual Cosmograph Daytoma و Oyster Perpetual Datejust
"Special Edition"، إضافة إلى ساعة Sea-Dweller DEEPSEA.

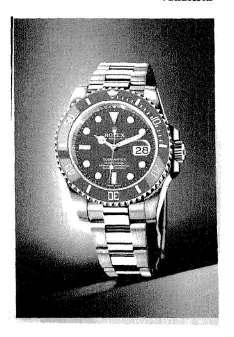
Oyster Perpetual Submariner Date

الساعة المرجع بين الغطاسين، صُمّمت من قطعة صلبة من الذهب الأصفر أو الأبيض عيار 18 قيراطاً.

نظارة العلبة متحركة باتجاه واحد مع قرص سيراكروم أسود ونظام عد 120 درجة غير عكسي.

تمتاز هذه الساعة بمقاومتها المياه حتى عمق 300 متر، وهي مرخّصة كعداد "كرونوميتر" من قبل المعهد السويسري الرسمي لاختبار الكرونوميتر COSC. زوّدت الحركة بنابض Parachrom شديد المقاومة للصدمات والحقول المغناطيسية.

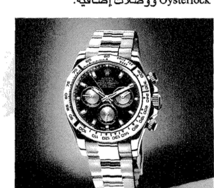
يتضمن السوار قفلاً جديداً Glidelock.

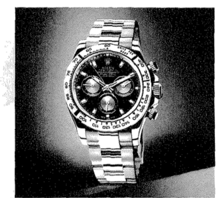


Oyster Perpetual Cosmograph Daytoma

للمرة الأولى، تقدم رولكس هذه الساعة بذهب Everose عيار 18 قيراطاً.

ميناء الساعة الرئيسي باللون الأسود، فيما الموانئ الثلاثة الثانوية فمصنوعة من الذهب، أما سوارها فأويستر مع قفل Oysterlock ووصلات إضافية.





Oyster Perpetual Datejust "Special Edition"

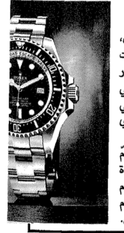
الأناقة والفخامة يتجسّدان في هذه النسخة الجديدة، والتي تأتي بقطر 34 ملم من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً.

وقد رُصفت نظارة الساعة بخطّين من الماس، فيما يزيّن الميناء والسوار زخرفات مرصّعة أيضاً بالماس. ■

Sea- Dweller DEEPSEA

لطالما شكّلت المحيطات مادة للأساطير والميثولوجيا منذ بدء الزمن، وقد حرّكت في أعماق الإنسان رغبة جامحة للمغامرة، والتحدي والإنجازات العظيمة ورحلة عبر العصور للبحث عن مرتفعات جديدة وسبر غور الأعماق. ساعة Oyster Perpetual Sea-Dweller DEEPSEA هي نتاج رغبة الإنسان اللامتناهية لتخطي حدود أحلامه وإمكاناته. ويأتي اسم الساعة تيمناً بساعة Deep Dea Special، وهي النموذج الاختباري الذي استُخدم العام 1960 حتى عمق 10,916 أمتار في Marina Trench.

ساعة جديدة بالكامل تنفرد بابتكارات جديدة من رولكس، وقد تمّ تزويدها بجهاز Ringlock وهي علبة جديدة تملك رولكس براءة اختراعها. ويخوّل هذا النظام الجديد الساعة مقاومة ضغط المياه الضخم في الأعماق المنخفضة جداً. إنها الساعة الأولى التي تحظى بسوار مع نظام توصيل مزدوج، ما يجعلها توفر راحة كبيرة لدى ارتدائها فوق زي الغطس.



PATEK PHILIPPE
الساعة الاستثنائية

"ساعات استثنائية" هو الشعار الذي حملته معها باتك فيليب PATEK PHILIPPE إلى معرض بازل هذا العام.

وفي ضوء ما قدّمته الدار عام 2008، يبدو من المنطقي جداً القول إنّ هذه الساعات تمثّل فئة فريدة بذاتها في عالم صناعة الساعات وبالنسبة للدار نفسها.

Grande Complication

تحمل هذه الساعة من خلال الروزنامة التصاعدية مرتبة جديدة من الإبداع التقني. تحتضن علبة الساعة المصنوعة من البلاتينوم 950 حركة توربيون ميكانيكية يدوية التعبئة كاليبر R TO 27 PS QI مع طاقة تخزين للوقت 48 ساعة كحدّ أقصى. ميناء الساعة من الذهب عيار 18 قيراطاً (ذهب عسلي- لون حصري من باتك فيليب) و11 مؤشراً للساعات من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً. عقربا الساعات والدقائق وسط الميناء، وقد صُنعا من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً، أما عقرب الثواني فعند الساعة السادسة وهو من الذهب الأبيض أيضاً.

وتظهر نافذة بإطار ذهبي أبيض مصقول روزنامة تعرض اليوم والشهر والسنة، ومرحلة القمر عند الساعة 6، إضافة إلى مؤشر لليل والنهار بين الساعتين 7 و8.

صُمّم سوار الساعة من الجلد اللمّاع البني المقطّع المشغول يدوياً مع قفل بطول 16 ملم من البلاتينوم.

Calatrava

صُممت هذه الساعة خصيصاً لهواة جمع الساعات الحِرفية. وتمتاز بعلبتها بقطر 39 ملم المصنوعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً، ونظارتها المثقوبة أيضاً من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً والتي تكشف على الخلفية الزرقاء للساعة.



ميناؤها مثقوب يتوسّطه عقربا الساعات والدقائق على شكل ورقة باللون الأزرق. أما السوار فمرن وهو امتياز حصري بـ"باتك فيليب" مصنوع من الذهب الأبيض 18 قيراطاً مع قفل مزدوج قابل للطي من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً حفر عليه Patek Philippe Genéve.

تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة كاليبر 240 SQU، وقد تمّ جمعها وإنجازها يدوياً. تبلغ سماكتها 2,53 ملم وهي مؤلفة من 27 جوهرة بسرعة 21,600 تردد/ ساعة، مع طاقة تخزين للوقت مدة 48 ساعة كحد أقصى.

24 Time Zones

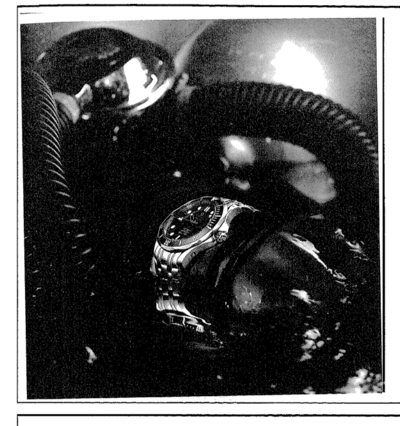
تنتمي ساعات باتك فيليب متعددة المناطق الزمنية إلى الفئة المتعارف عليها بالتعقيدات المفيدة، فهي توفّر لمالكها وظائف عملية مهمة في الحياة اليومية المعاصرة. إنها ساعة عالمية تدلّ على الوقت في معظم المدن العالمية من مجرد نظرة واحدة.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة كاليبر 240 HU مع عرض لـ24 منطقة زمنية مع مؤشرين للنهار والليل، وبسرعة 21,600 تردد/ ساعة، وهي تتمتّع بطاقة تخزين الوقت مدة 48 ساعة كحد أقصى.

صُمّمت علبة الساعة من الذهب الأصفر مع إمضاء اسم الدار الذي تمّ حفره على الإطار عند الساعة 12 وكلمة Genéve عند الساعة 6. خلفية الساعة من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً مع نافذة من الكريستال السفيري. تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

يتوسط الميناء الذهبي الأصفر عيار 18 قيراطاً خريطة العالم المرسومة والملونة يدوياً. ويحيط بالخريطة قرص 24 ساعة مع مؤشري ليل ونهار باللونين الفضي والأزرق ورمزي الشمس والقمر. أما القرص الثاني فيحمل أسماء المدن بالأسود.

عقربا الساعات والدقائق من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً وقد صُمّم عقرب الساعات على شكل خاتم. أما السوار فمن الجلد الأسود المقطع باللون البني الغامق المشغول يدوياً مع مشبك قابل للطي من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً. ■



OMEGA
James Bond 007 Collector's Piece

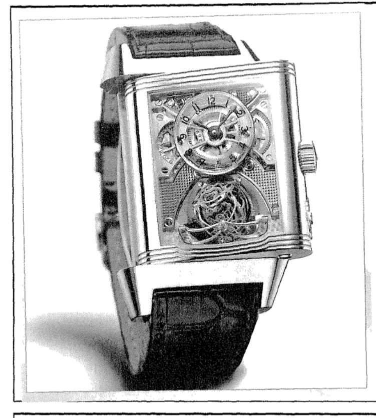
قدمت دار OMEGA جديدها ساعة James Bond 007 Collector's Piece بكمية محدودة بلغت 10007 قطع فقط.

تتميز الساعة الجديدة، التي تنتمي إلى عائلة Seamaster، بميناء أسود لامع ومصقول مع مؤشرات ساعات سوداء مطلية بالذهب، وعقارب مطلية بمادة سوبرلومينوفا اللامعة. تعمل هذه الساعة بحركة ذاتية التدوير مزوّدة بنظام الحركة متحدية المحور الثوري، والذي يقلل الاحتكاك ويوفّر الدقة على المدى الطويل.
أما علبة الساعة فهي مصنوعة من الستانلس ستيل اللامع والمصقول بقطر 41 ملم، مع قدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 300 متر.
كما أن الساعة حاصلة على شهادة اعتماد chronograph مع الوظائف المثالية كساعة غطّاس محترف ومن بينها صمّام نفاذ الهليوم، الذي يسمح بنفاذ ذرات الهليوم أثناء الضغط وهو الأمر الذي يفيد الغطّاسين المحترفين.

VACHERON CONSTANTIN
Quai De L'île

شكّلت مجموعة Quai De L'île الجديدة من دار VACHERON CONSTANTIN السويسرية ثورة في عالم صناعة الساعات.
وتتوفّر هذه المجموعة من الساعات بالذهب الزهري أو البالاديوم أو التيتانيوم بقطر 41 ملم للعلبة. وتعمل بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة مع طاقة تخزين للوقت مدة 40 ساعة وقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً. وتتألف الساعة الجديدة، التي تعمل بسرعة 28,800 تردد/ساعة، من 27 قطعة من الياقوت.
ميناء الساعة من الكريستال السفيري ومادة البوليمر يزيّنه مؤشر للأيام عند الساعة 9، وآخر للتاريخ عند الساعة 3. أما سوارها فمصنوع من جلد التمساح المقطّع والمشغول يدوياً والمتوفر باللونين البني والأسود، أو من المطاط الأسود للطراز المصنوع من التيتانيوم. ويقدّم مع الساعات الثلاث سوار إضافي إما من جلد التمساح أو من المطاط. ويتميز مشبك الساعة بكونه ثلاثي الشفرات قابلاً للطي مصنوع من الذهب الزهري أو البالاديوم أو التيتانيوم.





JAEGER-LECOULTRE
Reverso Gyrotourbillon 2

قدمت دار JAEGER-LECOULTRE جديدها لهذا العام ساعة Reverso Gyrotourbillon 2، التي تتميز بحركة التوربيون بيضاوي الشكل وثلاثي الأبعاد، والذي يمكن مشاهدته من خلال الميناء.

تحتضن العلبة حركة ميكانيكية Jaeger-LeCoultre كاليبر 174 يدوية التعبئة مؤلفة من 371 جزئية و58 جوهرة، تم تصنيعها وجمعها وتنميقها بالكامل يدوياً، سرعتها 28,800 تردد/ساعة مع طاقة تخزين للوقت مدة 50 ساعة.

صدرت هذه الساعة، التي تبلغ سماكتها 11,25 ملم، بكمية محدودة مؤلفة من 75 قطعة. وصممت علبتها من البلاتينيوم 950 مع مفتاح أمان، ودخل في صناعتها الكريستال السفيري الشفاف؛ وهي تتمتّع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

أما ميناؤها فمصنوع من الزجاج الشفّاف وتظهر عليه أرقام Reverso، وسوارها من جلد التمساح الطبيعي مع مشبك قابل للطي مصنوع من الذهب الأبيض.

IWC
Da Vinci Automatic Precious Stones

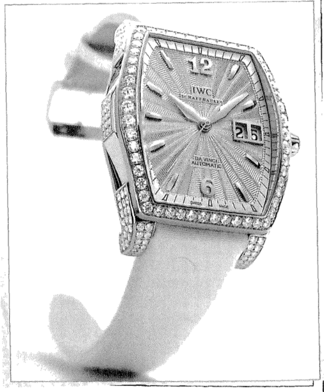
قدّمت دار IWC ساعة Da Vinci Automatic Precious Stones للسيدات، والتي صمّمت بأناقة فائقة من الذهب الزهري على شكل برميل.

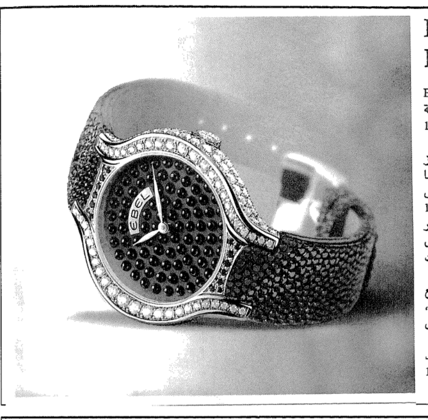
تتميّز الساعة الجديدة بالمجوهرات البارزة على نظارتها الخارجية، والتي يبلغ عددها 22 جوهرة، بالإضافة إلى مينائها زهري اللون ذات العقارب والمؤشرات الذهبية، والذي تزيّنه نافذة كبيرة للتاريخ عند الساعة 3.

تعمل هذه الساعة بحركة أوتوماتيكية كاليبر 30130 بسرعة 28,800 تردد/ساعة وطاقة تخزين للوقت مدّة 42 ساعة.

أمّا علبة الساعة فهي مصنوعة من الذهب الزهري بقطر 42,5 × 35,6 ملم وارتفاع 10,9 ملم، بينما زجاجها المحدّب فهو من الكريستال السفيري المعالج ضد انعكاسات الضوء. ويبلغ وزن ساعة Da Vinci Automatic Precious Stones 101 غرام.

ويتوفّر سوار الساعة الجديدة المصنوع من "الساتان" بالألوان الزهري والخمري والأسود والبنّي.





EBEL
Beluga Caviar

أعادت دار EBEL تجسيد مجموعة Beluga بطريقة عصرية وديناميكية، فطرحت ساعة Beluga Caviar في إصدار محدود مؤلف من 10 قطع فقط.

تعمل الساعة الجديدة بحركة كوارتز سويسرية عيار EBEL 956، وتتميّز بفخامتها حيث صُنِعت علبتها من الذهب الأبيض المصقول عيار 18 قيراطاً، وتم ترصيعها بـ162 ماسة من بينها 16 ماسة سوداء اللون، بقطر يبلغ 38 ملم، بينما صُنِع زجاجها من الكريستال السفيري المقوّس والمعالج ضد انعكاسات الضوء.

أما ميناء الساعة فهو أسود اللون مرصّع بـ86 نصف كرة من حجر العقيق الرمادي، يزيّنه عقربان "ورقيا الشكل" مصقولان كالماس للساعات والدقائق.

صمّم سوار الساعة من جلد الراي الأسود مع مشبك من الذهب الأبيض المصقول عيار 18 قيراطاً ويزيّنه شعار EBEL.

JAQUET DROZ
Tourbillon Reserve De Marche

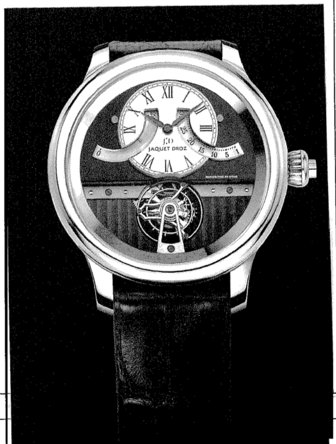
طرحت دار JAQUET DROZ جديدها Tourbillon Reserve De Marche، وهي ساعة استثنائية تتميز بتقنية متطورة تستكشف من خلالها أبعاد الوقت.

تحتضن علبة الساعة المصنوعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً بقطر 47 ملم، حركة توربيون ميكانيكية يدوية التعبئة مع إمكانية الإطلاع بثلاثة أبعاد على المؤشرات التي يعرضها الميناء.

وتتألف الساعة الجديدة من 31 جوهرة مع طاقة تخزين للوقت مدة 88 ساعة وبسرعة 21,600 تردد/ساعة، وهي قادرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

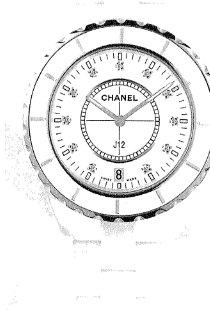
ميناء الساعة من الأوبالين الأسود مع عقارب من الذهب الأسود والفولاذ المائل للزرقة. وقد وُضعت على القسم العلوي من الميناء وبشكل متناسق، نافذة للتاريخ وأخرى لاحتياطي الطاقة الذي يبلغ 88 ساعة.

أما سوار الساعة فهو مصنوع من جلد التمساح المبطّن يدوياً، ويتوافر بالذهب الأبيض والأحمر عيار 18 قيراطاً. وسيصدر من كل نموذج سلسلة من 28 قطعة، وتحمل كل قطعة منها رقماً منقوشاً على خلفية العلبة.



CHANEL
J12 GMT





طرحت دار CHANEL مجموعة جديدة من ساعة J12 GMT تميّزت بكونها أكثر أنوثة مع سوار مصنوع من السيراميك الأبيض. وتنفرد هذه الساعة بكونها أنيقة وعملية في الوقت نفسه، وتعتبر مثالية للسفرات حيث زوّدت بوظيفة GMT، التي تتيح معرفة الوقت في منطقتين مختلفتين من العالم.

تقدم الساعة، إضافة إلى الوقت المحلي على مينائها الأساسي، وقتاً ثانياً على نظارتها الخارجية، التي تتجزأ إلى 24 ساعة من خلال عقرب ساعة GMT.

وتعمل الساعة الجديدة بحركة أوتوماتيكية مع احتياطي طاقة 42 ساعة وبسرعة 28,800 تردد/ساعة؛ ويبلغ قطرها 42 ملم بسماكة 10 ملم.

أما زجاجها فهو مصنوع من الكريستال السفيري المعالج ضد انعكاسات الضوء مع قدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 100 متر. وقد صُنعت المؤشرات الظاهرة على ميناء الساعة أبيض اللون من السوبرلومينوفا المضيئة.

CONCORD
C1 Worldtimer

قدّمت دار CONCORD آخر ابتكاراتها في عالم صناعة الساعات وهي ساعة C1 Worldtimer.

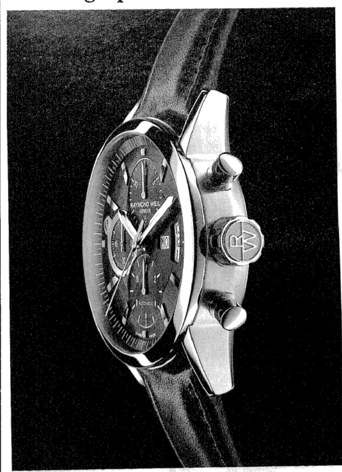
تعمل هذه الساعة، التي تتألف من 21 جوهرة، بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة بسرعة 28,800 تردد/ساعة مع احتياطي طاقة 42 ساعة.

صُنعت علبة الساعة من الفولاذ المطلي بمادة DLC، وهي خليط من الغرافيت وماس الكربون، بقطر 47 ملم. وتتمتع الساعة بقدرة على مقاومة تسرّب المياه حتى عمق 20 وحدة ضغط، أما زجاجها فهو من الكريستال السفيري المعالج ضد انعكاسات الضوء بسماكة 3,3 ملم. وقد تم تزويدها بتاج فولاذي مغلّف بالمطاط الأسود مع شعار C1.

ميناء الساعة أسود اللون يزيّنه عند الساعة 9 قوس دائرة زرقاء بشكل حرف C، يعلن عن مناطق زمنية أخرى مع أسماء المدن، حيث يظهر مؤشر المدن على قرص رئيسي ومؤشر المناطق الزمنية على قرص فرعي. وتبرز نافذة التاريخ عند الساعة 3. وطليت المؤشرات وعقربا الساعات والدقائق بمادة لماعة.

أما سوار الساعة فتم تصميمه من المطاط الكربوني الأسود مع مشبك فولاذي مطلي بمادة DLC ونقش عليه شعار CONCORD.

RAYMOND WEIL
Freelancer date Chronograph



قدّمت دار RAYMOND WEIL جديدها ساعة Freelancer Date Chronograph التي تعمل بحركة ميكانيكية أوتوماتيكية التعبئة بسرعة 28,800 تردد/ساعة. وتتمتع الساعة الجديدة باحتياطي طاقة مدة 46 ساعة، وتزيّنها 25 جوهرة.

علبة الساعة المستديرة مصنوعة من الفولاذ المصقول بقطر 42 ملم مع نظارة من الفولاذ المصقول أيضاً، أما زجاجها فهو من الكريستال السفيري المعالج ضد انعكاسات الضوء.

ميناء الساعة أسود اللون تزيّنه مؤشرات مصقولة ومطلية بمادة مضيئة، و3 عدّادات للساعات والدقائق والثواني. وفي حين يظهر عدّاد الساعات عند الساعة 6، يظهر عدّاد الدقائق عند الساعة 12، وعدّاد الثواني عند الساعة 9. أما عند الساعة الثالثة فهناك نافذة لليوم وأخرى كبيرة للتاريخ، بحيث تُبرز تاريخ 3 أيام في آن واحد.

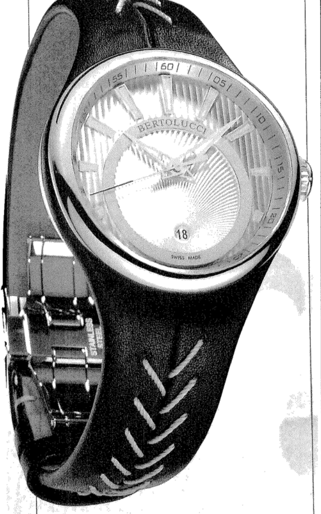
أما سوار الساعة الجديدة فهو مصنوع من الجلد البنّي الداكن مع مشبك قابل للطي نُقش عليه شعار Raymond Weil.

BERTOLUCCI
Serena Garbo Gent

تعكس النسخة الجديدة من هذه الساعة الخاصة بالرجال خطاً نمطياً ونظرة عملية، وتظهر تصميماً متناغماً من خلال العلبة المصنوعة من الستانلس ستيل ذات تقوّسات ناعمة ومتوحّشة، جنباً إلى جنب مع تناسق دوائرها والميناء الأبيض الفضي أو البني الغامق، مع انعكاسات متلألئة وسوار من الجلد أو المعدن الذي يظهر وكأنه يعبر علبة الساعة.

هذا الإيحاء يعززه الميناء البني الداكن النمطي جداً والسوار المصنوع من الجلد باللون نفسه مع قطب بارزة.

تظهر على هذه الساعة الحديثة المسحة الرجالية بامتياز والتي تدمج ما بين الحداثة والأناقة.



BLANCPAIN
Fifty Fathoms Automatique

قدّمت دار BLANCPAIN مجموعة ساعات Fifty Fathoms، وتميّزت من ضمن المجموعة ساعة Fifty Fathoms Automatique المتوفّرة باللونين الأبيض والأسود.

تعمل هذه الساعة بحركة ذاتية التعبئة كاليبر 1315، وتتمتع بطاقة تخزين للوقت مدّتها 5 أيام وبقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 300 متر.

وتتميّز الساعة السوداء بعلبتها الفولاذية المصقولة والمغطاة باللون الأسود الداكن بقطر يبلغ 45 ملم، وزجاجها المصنوع من الكريستال السفيري المقاوم للكدمات. أما خلفية الساعة فمصنوعة أيضاً من الكريستال السفيري، حيث يمكن مشاهدة حركة الساعة من خلاله، كما تم تزويدها بنظارة خارجية للدقائق.

ميناء الساعة أسود اللون تزيّنه عقارب مخروطية الشكل ومؤشرات للساعة مصنوعة من الروديوم ومغلّفة بالفولاذ المصقول مع مادة سوداء مضيئة، كما تظهر نافذة التاريخ بين الساعة 4 و5.

أما السوار فهو مصنوع من مادة "canvas" المثالية للإبحار مع مشبك فولاذي أسود.





Van Cleef &Arpels
Midnight in Paris

طرحت دار Van Cleef & Arpels ساعتها الجديدة Midnight in Paris المتوفرة بالذهب الزهري أو الأبيض، عيار 18 قيراطاً وبقطر 41 ملم.

تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية سويسرية مع طاقة تخزين للوقت مدة 40 ساعة. وتتميز بمينائها الأزرق الذي تزيّنه نجوم مطلية بالذهب مع دائرة كبيرة بالأزرق الداكن. أما مؤشرات الساعة فهي مطلية يدوياً بالذهب، وتظهر على شكل نصف دائرة من الساعة 3 وحتى الساعة 9.

صنع زجاجها من الكريستال السفيري، وتم تزويد الساعة المصنوعة من الذهب الأبيض بنظارة مرصّعة بالماس. خلفية الساعة من أحجار الـ"متيوريت" الأصلية أو من الذهب الزهري للطراز المصنوع من الذهب الأبيض، وتظهر عليها روزنامة يمكن رؤيتها عبر كريستال سفيري.

أما السوار فهو مصنوع من جلد التمساح الطبيعي مع مشبك ذهبي مزوّد بنظام أمان.



BREGUET
Classique Grande Complication

كشفت دار BREGUET عن ساعتها الجديدة Classique Grande Complication المتوفرة بالذهب الزهري أو الأبيض عيار 18 قيراطاً.

تتألف الساعة الجديدة، التي تعمل بحركة يدوية كاليبر RMP1 567، من 31 جوهرة بقطر 40 ملم مع احتياطي طاقة 40 ساعة.

ميناؤها مصنوع من الذهب عيار 18 قيراطاً ومطلي باللون الفضي. وتزيّن الميناء، الذي يتميز بكونه منقوشاً يدوياً، دائرة تظهر مراحل القمر عند الساعة 1,30، وأخرى صغيرة عند الساعة 4 تشير إلى اليوم. كما يبرز على ميناء الساعة نافذة للتاريخ عند الساعة 6، والتي تظهر على شكل دائرة مع عقرب يشير إلى التاريخ، بالإضافة إلى مؤشر للسنة الكبيسة عند الساعة 8 وآخر للأشهر عند الساعة 10,30. وقد خُطّت مؤشرات الساعات بالأحرف الرومانية.

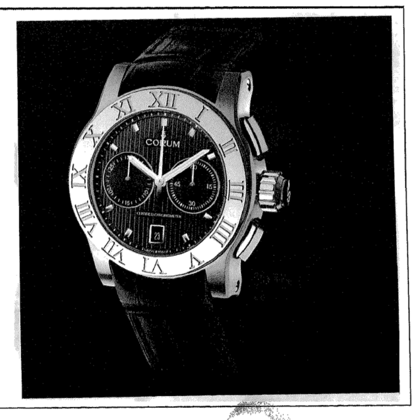
أما زجاج الساعة فمصنوع من الكريستال السفيري، وسوارها من الجلد الأحمر المقطّع مع قطب بارزة على الجانبين.

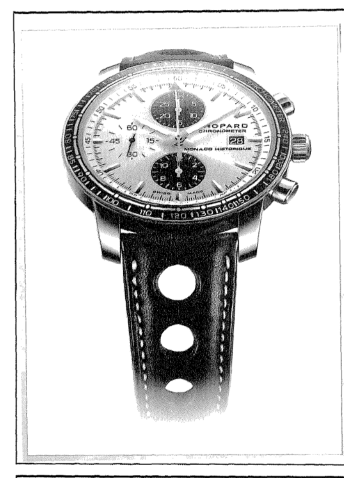
CORUM
Romvlvs Chronograph

تتمتع الساعة الجديدة بحركة كرونوغراف ذاتية التعبئة مع كرونومتر يحمل دمغة هيئة الرقابة الرسمية السويسرية للكرونومترات C.O.S.C. وهي مصنوعة من 37 جوهرة وقادرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 50 متراً.

ميناء الساعة أسود مخطّط يعلوه عدّادان سوداوان مع نافذة للتاريخ عند الساعة 6. ويظهر كرونوغراف التاريخ وعدّاد الثواني عند الساعة 3، وعدّاد الدقائق عند الساعة 9، مع احتياطي طاقة نحو 42 ساعة. أما زجاجها فمصنوع من الكريستال السفيري المعالج ضد انعكاسات الضوء.

صنعت علبة الساعة من الستانلس ستيل بقطر يبلغ 44 ملم، مع نظارة حفر عليها 12 رقماً رومانياً. أما سوارها فهو من جلد التمساح الأسود المقطّع مربّعات كبيرة، مع مشبك ثلاثي الطيّات حفر عليه شعار الدار.





CHOPARD

Grand Prix de Monaco Historique 2008 chronograph

طرحت دار CHOPARD ساعتها الجديدة Grand Prix de Monaco Historique 2008 chronograph والتي تجمع بين المظهرين الكلاسيكي والرياضي في آن.

وتعمل الساعة الجديدة بحركة كرونوغراف ميكانيكية ذاتية التعبئة مع طاقة تخزين للوقت مدة 48 ساعة. ويبلغ قطرها 30 ملم بسرعة 28,000 تردد/ساعة، وهي مؤلفة من 25 جوهرة.

صنعت علبة الساعة من الفولاذ أو الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً بقطر 42,5 ملم وقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 50 متراً، أما زجاجها فهو من الكريستال السفيري.

تتميز هذه الساعة بمينائها الفضّي، وعقاربها المطلية بالسوبرلومينوفا. ويزيّن الميناء عدّاد للدقائق عند الساعة 12، وآخر للساعات عند الساعة 6، وعدّاد إضافي للساعات والدقائق والثواني عند الساعة 9، مع نافذة للتاريخ عند الساعة 3.

أما سوارها فمتوفّر بالجلد الأسود أو الفولاذ وبجلد التمساح للساعة الذهبية، التي طرحت بكمية محدودة مؤلفة من 500 قطعة، وهو مزوّد بمشبك قابل للطي مصنوع من الفولاذ أو من الذهب الزهري.

BOVET

Fleurier Complications

تُقدّم دار BOVET ساعتها الجديدة Fleurier Complications بكمية محدودة مؤلفة من 39 قطعة بالذهب الزهري أو الأبيض عيار 18 قيراطاً أو البلاتينوم.

تعمل الساعة الجديدة بحركة توربيون ذاتية التعبئة كاليبر 13 BA05 بسرعة 21,600 تردد/ساعة مع طاقة تخزين للوقت مدة 7 أيام. وتتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

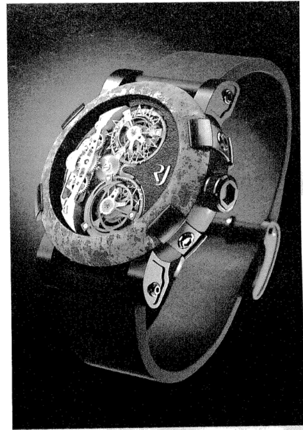
علبة الساعة مصنوعة من الذهب الزهري بقطر 42 ملم، يزيّنها تاج مزوّد بحجر من الكريستال السفيري، وقد صُنع زجاجها وخلفيتها من الكريستال السفيري أيضاً.

ميناؤها بنّي اللون مع عقارب متعرّجة ومزوّدة برؤوس حمراء، ويظهر عليه توربيون للدقائق عند الساعة 3 ومؤشر لاحتياطي الطاقة عند الساعة 9.

أما سوار الساعة فمصنوع من جلد التمساح ومطرّز يدوياً، مع مشبك ذهبي قابل للطي.



ROMAIN JEROME
تقدّم Titanic DNA

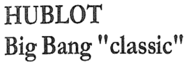


قدّمت دار ROMAIN JEROME مجموعة فريدة من ساعات Titanic DNA التي تتميّز بإطارها المصنوع من الفولاذ الصدئ المستخرج من حطام سفينة "تايتانيك". وتتوفر هذه المجموعة بكمية محدودة مؤلفة من 2012 قطعة فقط.

وتبرز ضمن هذه المجموعة ساعة Day & Night التي تتميز بتوربيون مزدوج للنهار والليل يشير إلى الوقت، من دون وجود عقارب للساعات والدقائق. وهي متوفرة بكمية محدودة مؤلفة من 9 قطع فقط.

تعمل الساعة الجديدة بحركة حصرية "RJ One"، وتتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 50 متراً، أمّا علبتها فمصنوعة من الفولاذ والتيتانيوم بقطر 46 ملم، وقد صمّم زجاجها وخلفيتها من الكريستال السفيري المعالج بشكل مزدوج ضد انعكاسات الضوء.

ميناء هذه الساعة مصنوع من مادة الكربون الأسود ويدخله الفحم المستخرج من سفينة "تايتانيك"، وسوارها من جلد التمساح الطبيعي مع مشبك قابل للطي.



HUBLOT
Big Bang "classic"

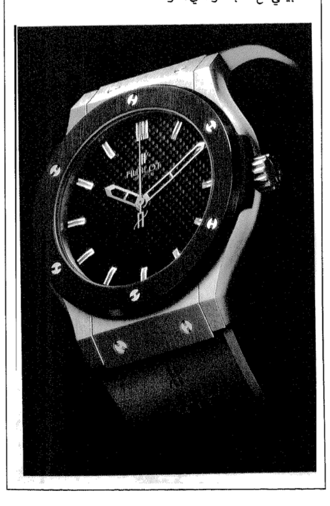
طرحت دار HUBLOT ساعتها الجديدة "Big Bang "Classic التي تتسم بالكلاسيكية مع لمسة رياضية وعصرية.

صنعت علبة الساعة الجديدة من مادة الزركونيوم بقطر 45 ملم، مع نظارة خارجية من السيراميك تزيّنها 6 براغ على شكل حرف "H" مصنوعة من مادة التيتانيوم المصقول، بالإضافة إلى تاج من مادة الزركونيوم نقش عليه شعار Hublot.

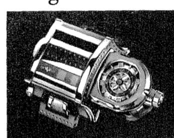
أما زجاج الساعة فهو من الكريستال السفيري المعالج من الداخل ضد انعكاسات الضوء والذي يكشف عن ميناء أسود مصمّم من مادة الكربون مع مؤشرات للساعات صنعت من مادة الروديوم وعقارب مرصّعة بالماس.

تحتضن العلبة حركة HUB1100 ميكانيكية ذاتية التعبئة مكوّنة من 21 جوهرة، مع طاقة تخزين للوقت مدة 42 ساعة، وقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 100 متر.

سوار الساعة مطاطي أسود اللون مصنوع من جلد التمساح الطبيعي مع مشبك فولاذي أسود.



DEWITT
Incognito 2008



في عيد ميلادها الخامس، قدّمت دار DEWITT ساعة Incognito 2008، التي تعتبر سابقة عالمية من حيث الشكل والمضمون وابتكاراً استثنائياً في عالم صناعة الساعات، وقد بيعت في المزاد العلني بـ 400 ألف يورو من دون الكشف عنها، خارقة بذلك كل المعايير. تم تجهيز الساعة الجديدة بتوربيون يتمتع باحتياطي طاقة مدة 21 يوماً. وصنعت علبتها من الليثيوم والألمنيوم بسماكة 2,62 ملم، ووزن لا يتعدّى الـ 191 غراماً.

تعمل هذه الساعة، التي تتألف من 370 جزئية، بحركة ميكانيكية يدوية التعبئة. وتتميز باللون الأحمر الذي يغطي مؤشرات الساعة الظاهرة على الميناء. وهي مزوّدة بمؤشر للدقائق على شكل دائرة سوداء في وسط الميناء، بالإضافة إلى مؤشر لاحتياطي الطاقة. وتم تصميم الميناء على قطعة متحركة تدخل في العلبة.

أما طوق الساعة فصُنع من مواد خاصة جداً هي التيتانيوم والألمنيوم لتشكل صدى للتصميم المجدّد للساعة.

A. LANGE & SOHNE
Cabaret Tourbillon



طرحت دار A. LANGE & SOHNE الألمانية ساعتها الجديدة Cabaret Tourbillon التي تعمل بحركة توربيون يدوية التعبئة كاليبر L042.1، مع احتياطي طاقة مدة 5 أيام وبسرعة 21,6 تردد/ساعة. تم جمع الساعة المؤلفة من 373 جزءاً يدوياً، وقد زيّنتها 47 جوهرة ومن بينها حجران ماسيان. تتميّز علبة الساعة بشكلها المستطيل وهي من البلاتين أو الذهب الزهري بقياس 39,2×29,5 ملم، أما زجاجها فمصنوع من الكريستال السفيري.

وصُنع ميناء الساعة من الفضة الصلبة باللون الأخضر الداكن أو الفضي تزيّنه عقارب من ذهب الروديوم أو الذهب الزهري، مع مؤشر لاحتياطي الطاقة عند الساعة 4. كما تقع تحت مؤشر الساعة 12 نافذة ضخمة للتاريخ تبدو متناسقة مع التوربيون الظاهر في فتحة عند الساعة 6. وتم تزويد الساعة الجديدة بتاج لولبي معدّل يدوياً، وقطعة دفع لتبديل التاريخ عند الساعة 2.

أما سوار الساعة فهو من جلد التمساح المرن مع مشبك Lange المتحرك والمصنوع من البلاتين الصلب أو الذهب الزهري.

JEANRICHARD
Bressel Classic Chronograph "For Juventus"

كشفت دار JEANRICHARD عن ساعة Bressel Classic Chronograph "For Juventus" التي تحمل شعار فريق كرة القدم "Juventus" على مينائها.

تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة مع طاقة تخزين للوقت مدة 42 ساعة.



ميناؤها أسود ومؤشرات الساعة باللون الأبيض مع نافذة للتاريخ بين الساعة 4 و5. ويزيّن الميناء كرونوغراف للساعات عند الساعة 6، وآخر للدقائق عند الساعة 3، أما كرونوغراف الثواني فيظهر عند الساعة 9. أما علبة الساعة فهي سوداء بقطر 43 ملم، وتتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً. وزجاجها مصنوع من الكريستال السفيري المعالج ضد انعكاسات الضوء مع سوار من المطاط الأسود.

PARMIGIANI
Pershing

طرحت دار PARMIGIANI، بالاشتراك مع مجموعة Pershing المتخصصة في صناعة اليخوت، مجموعة ساعات Pershing الجديدة. وتبرز ضمن المجموعة ساعة "one-one-five chronograph" الموجودة بكميات محدودة.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة كاليبر 190 مع احتياطي طاقة لمدة 50 ساعة.



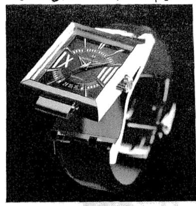
ويظهر على ميناء الساعة، ذات اللون الفضي أو الهافاني، كرونوغراف للثواني وعدّاد كرونوغراف للساعات والدقائق، وتزيّنه نافذة واسعة للتاريخ. كما تتميز الساعة الجديدة بسوارها المصنوع من جلد التمساح الطبيعي؛ وأمّا علبتها فهي مصنوعة من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً أو من البلاديوم 950، وهي تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 200 متر.

UNIVERSAL GENEVE
Microtor Cabriolet

قدّمت UNIVERSAL GENEVE ساعتها الجديدة Microtor Cabriolet التي تتسم بالجرأة والعصرية. وتتميز هذه الساعة، التي تعمل بالتعبئة الذاتية، بجسورها المطلية بالروديوم والمنقوشة بزخارف Cotes de Geneve الدائرية. وتتكون من 30 جوهرة مع احتياطي طاقة يبلغ نحو 42 ساعة.

ميناؤها أسود مع دائرة للدقائق باللون الأبيض ومؤشرات الساعات والدقائق مصقولة بالماس، كما تم استخدام الأرقام الرومانية المطلية عند الساعتين 3 و9. وتظهر عند الساعة 6 نافذة كبيرة تعرض التاريخ لثلاثة أيام. أما علبة الساعة فهي مصنوعة من الستانلس ستيل مع ياقوت أزرق معالج ضد انعكاسات الضوء، وسوارها باللون الأسود مصنوع من جلد عجل بارينيا مع خياطة يدوية مزدوجة أو من جلد التمساح الطبيعي مع مشبك استثنائي قابل للطي.





ZENITH
Class

أرادت دار ZENITH هذا العام العودة إلى جذور الكلاسيكية في مجموعة ساعاتها الجديدة Class من خلال اعتماد الخطوط النقية الأنيقة بعصرية مدروسة.

تميّزت هذه المجموعة بأسلوب فريد وبشخصية هادئة وفخمة تتلاءم والاستعمال اليومي وتنسجم في الوقت عينه مع متطلبات الأناقة القصوى.

تقدم المجموعة الجديدة 3 طرازات هي مراحل القمر مع روزنامة ثلاثية، واحتياطي الطاقة، وعقرب الثواني والدقائق والساعات مع عقرب للثواني في الوسط.

وتتوفر هذه الساعة بالذهب الزهري مع ميناء فضي، أو بالفولاذ مع ميناء أسود أو فضي.

وقد أولت دار Zenith عناية خاصة بأدق التفاصيل مع زخرفة clou de Pari الجديدة ومع مؤشرات carbones المشغولة بالذهب الصلب أو بالفولاذ.

CENTURY
Prime Time Egos

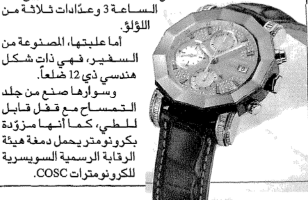
طرحت دار CENTURY ساعة Prime Time Egos Chronograph GMT من ضمن مجموعتها الجديدة للعام الحالي، والتي تضم ساعات Leela Divya وMogul وPoeme.

وتتميز الساعة الجديدة بكونها مصنوعة من الذهب الأحمر عيار 18 قيراطاً ومزوّدة بوظائف كرونوغراف وتوقيت GMT.

وقد زيّن ميناؤها، المرصّع بـ130 ماسة، بنافذة التاريخ عند الساعة 3 وعدّادات ثلاثة من اللؤلؤ.

أما علبتها، المصنوعة من السفير، فهي ذات شكل هندسي ذي 12 ضلعاً.

وسوارها صنع من جلد التمساح مع قفل قابل للطي، كما أنها مزوّدة بكرونومتر يحمل دمغة هيئة الرقابة الرسمية السويسرية للكرونومترات COSC.



Yeslam
The Aviator



طرحت شركة Yeslam ساعة "الطيار" The Aviator، وهي اختراع سعودي في عالم صناعة الساعات السويسرية. تحتوي الساعة على حاسب آلي متكامل للطيران يمكن استخدامها في حسابات رحلة طيران وكذلك التخطيط لها. وبلفة واحدة للإطار الخارجي للساعة بإمكان معرفة السرعة الحقيقية للطائرة.

صُمّم الساعة الطيّار يسلم بن لادن الذي لم يتوقف عن البحث والاختراع، وأراد هذه المرّة أن يجمع بين ما هو جميل وما هو مفيد، وبعد محاولات كثيرة ولدت ساعة "الطيّار".

LEONARD
Belle de Nuit

تقدم ساعات LEONARD جديدها ساعة Belle de Nuit المؤلفة من 8 طرازات 4 منها مرصّعة بالماس أو الياقوت.

تمتاز الساعات بعلبتها الدائرية بقطر 48 ملم والمصنوعة من الفولاذ باللون الأسود أو البني أو الأبيض أو الزهري، والتي تحتضن حركة كوارتز سويسرية الصنع وتتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 50 متراً.



تزيّن الميناء زهرة مرصعة بالماس أو الياقوت، فيما رُصفت النظارة بالماس والماس الأسود أو السكري أو بالماس والياقوت.

أما الساعات غير المرصّعة فتمتاز بنظارتها المصنوعة من السيراميك الأسود أو الأبيض، أو الزهري أو البيج.

GLASHUTTE
Senator Sixties Chronograph



من خلال Senator Sixties Chronograph تجسّد GLASHUTTE متعة حياة الستينات.

تمتاز هذه الساعة بزجاجها المحدودب المصنوع من الكريستال الياقوتي وميناها المقبب المطعّم بالساتان. مؤشرات الساعات على شكل ماسات مطلية بمادة سوبرلومينوفا اللامعة ويعكس الخط المستخدم في كتابة هذه الأرقام التي كانت رائجة في الستينات.

عدادات الكرونوغراف عند مؤشرات الساعة الثالثة والتاسعة بالميناء البالغ قطره 42 ملم. يمكن تشغيل وظائف الساعة بواسطة هذا الكرونوغراف وبواسطة الأزرار المستديرة على جانب العلبة.

خلفية العلبة من الكريستال الياقوتي الذي يسمح بالرؤية المباشرة لحركة الساعة كاليبر 52–39. أمّا السوار فمصنوع من جلد التمساح أو الستانلس ستيل. تتوفر هذه الساعة بميناء أسود أو فضي.

ROGER DUBUIS
Kingsquare

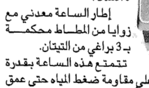
تقدّم ROGER DUBUIS الساعة الجديدة Kingsquare المتميزة بحجمها وتصميمها الذي يضفي غنى على ابتكارات الدار.

تتوفر هذه الساعة بمقاسين للعلبة المربّعة، الأول للرجال 40x40 ملم، والثاني للسيدات 36x36 ملم. جمعت هذه الساعة في تركيبتها المعادن الثمينة والمواد التقنية البحتة، والتي نوعّت بين الذهب والتيتان والمطاط والسفير وغيرها، وبألوان مختلفة.

تمتاز هذه الساعة بـ3 واجهات أفقية يمكن مشاهدتها عبر الزجاج المصنوع من الكريستال السفيري وقلب الساعة الزجاجي والخلفية التي يمكن من خلالها مشاهدة حركة الساعة المدموغة Poinçon de Genève.



إطار الساعة معدني مع زوايا من المطاط محكمة بـ3 براغي من التيتان.



تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 50 متراً.

RSW
High King Tourbillon



طرحت RSW مجموعة جديدة من ساعات High King Tourbillon مرقّمة بكمية محدودة مؤلفة من 25 قطعة فقط.

يبلغ قطر علبة هذه الساعة المصنوعة من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً 44 ملم، زجاجها من الكريستال السفيري مع تاج بنظام تدوير حصري وخلفية من الكريستال السفيري، وهي تتمتّع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.

تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية يدوية التعبئة بسرعة 28,800 تردد/ ساعة مع طاقة تخزين للوقت 120 ساعة كحد أدنى. ميناؤها أسود تعلوه مؤشرات للساعات والدقائق وعربة التوربيون وروزنامة تراجعية بين الساعتين 1و2، أما مؤشر الطاقة فعند الساعة 5. صُمّم السوار من الجلد المقطّع بألوان مختلفة مع مشبك أمان مزدوج قابل للطي.

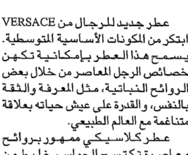
KENZO
Kenzopower



تقدم كنزو KENZO عطراً جديداً للرجال Kenzopower بسيطاً وقوياً، حساساً ومفعماً بالرجولة. عطر قائم على التناقضات، هو جوهر كنزو.

تركيبة العطر هي مزيج من روائح زيت البرغموت، والكزبرة، والكردموم، خلاصة من الزهور وخشب الأرز والصمغ. عبوة العطر من المعدن البرّاق مع انحناءات بسيطة وخطوط هادئة.

VERSACE
Versace Pour Homme



عطر جديد للرجال من VERSACE ابتكر من المكونات الأساسية المتوسطية. يسمح هذا العطر بإمكانية تكهن خصائص الرجل المعاصر من خلال بعض الروائح النباتية، مثل المعرفة والثقة بالنفس، والقدرة على عيش حياته بعلاقة متناغمة مع العالم الطبيعي.

عطر كلاسيكي ممهور بروائح معاصرة تكتسح الحواس، خليط من السرخس والبرغموت والجيرانيوم والليمون المستخرج من الكلابريا وأوراق وزهر الليمون، إضافة إلى رائحة ماء الورد وروائح الخشب مثل الأرز، ورائحتي الكهرمان والمسك.

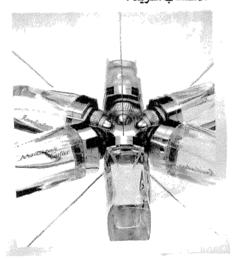
تتألف مجموعة Versace Pour Homme من عطر، بعبوة تعمل بنظام الرذاذ بحجم 30 و50 و100 مللتر، وكريم ومستحضر بعد الحلاقة ومزيل الرائحة بشكلين وحجمين مختلفين وشامبو للشعر والجسم.

Cartier
Roadster

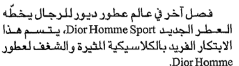
ابتكر عطر Roadster **ماتيلد لوران**، وهو مصمم العطور عند الطلب لدى كارتييه Cartier.

ويعكس هذا العطر القيمة العالية للأحجار الحقيقية: الإشراق، اللون، القيراط، الصقل، أي إنه يجسّد كل الأوراق الرابحة في المادة.

مزيج نقي وأنيق يتمحور حول النعناع، وهو الأساس الذي بنى عليه مصمم العطر الإحساس الدائم بالترصيع الغامر من الأخشاب الكريمة.



DIOR
Dior Homme Sport



فصل آخر في عالم عطور ديور للرجال يخطّه العطر الجديد Dior Homme Sport، يتسم هذا الابتكار الفريد بالكلاسيكية المثيرة والشغف لعطور Dior Homme.

يمتاز العطر الجديد بجرأة الشباب والانتعاش المحيي وبحفاظه على سحر العطور الغامضة، ويحتوي في تركيبته على الزنجبيل، الرائحة الأكثر بروزاً فيه، ورائحة الروماران والخزام وخشب أرز الأطلس والصندل.

يفرض عطر Dior Homme Sport نفسه من خلال الخط الأحمر الرزين والحيوي والمتحفّظ. عبوة رياضية أنيقة تمزج بين الحركة والخفة من دون التخلّي عن أناقة دار ديور الشهيرة.

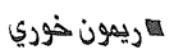
"جوتن" : 7 ملايين ليتر من الدهانات لمشروع في قطر

أعلنت شركة جوتن Jotun، أنها ستقوم بتوريد 7 ملايين ليتر من الدهانات لمشروع سكني ضخم في مدينة مسيعيد الصناعية في قطر، يشمل بناء 1244 وحدة سكنية تابعة لشركة "قطر للبترول" والشركات التابعة لها، كما يضم أيضاً مدرسة دولية وروضة أطفال ومحطة طاقة فرعية.

وتتولى الشركة حالياً عدداً من المشاريع المهمة، بينها مشروع إعادة تطوير "استاد خليفة الرياضي"، إضافة إلى مشاريع بارزة في مختلف أنحاء العالم، بما فيها "برج إيفل" و"برج العرب" و"دار الأوبرا" في الصين و"مجمع مدينة النيل".

عبد الله بن سوقات

عيّنه مركز دبي المالي العالمي رئيساً تنفيذياً لـ"مجموعة DIFC لايفستايل"، الوحدة الجديدة التابعة للمركز والمختصة بتطوير وإدارة المنشآت التي تعزز أنماط الحياة الراقية. ويحمل **بن سوقات** درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال، مع التخصص في نظم المعلومات الحاسوبية، من جامعة ميامي. كما حاز **بن سوقات** على شهادة الماجستير في إدارة الأعمال، مع التخصص في التسويق والأعمال التجارية الدولية، من الجامعة نفسها.



ريمون خوري

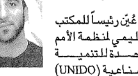
عيّنته شركة "بروكتر آند غامبل" مديراً لمكتبها في لبنان. ويتمتع **خوري** بخبرة واسعة حيث أمضى 13 عاماً في الشركة تدرّج خلالها في العديد من المناصب، حيث عمل لمدة 3 أعوام في المقر الرئيسي للشركة في جنيف. وخلال الأعوام الأربعة الأخيرة عمل في منطقة الشرق الأوسط.

إيفور كانتو

عيّنته شركة "هايدر كونسلتنغ" عضواً في المجلس التنفيذي لشركة "آتكينز"، ورئيساً تنفيذياً لها، حيث سيباشر مهامه اعتباراً من أول ديسمبر من العام الجاري. يتمتع **كانتو**، بعضوية المجلس التنفيذي لـ"مجموعة دبليو أس آتكينز" منذ خمس سنوات، كما يشغل منصب العضو المنتدب لقسم "حلول التصميم والهندسة"، منذ تأسيسه في أبريل من العام 2005، إضافة إلى مناصب أخرى.

علي الشاقوق آل معين

عيّنه مصرف أبوظبي الإسلامي في منصب نائب رئيس أول، رئيساً للفروع في دولة الإمارات. وإضافة إلى إدارة الفروع، سيكون مسؤولاً عن دراسة عمليات التوسع والخطط التطويرية لتحسين خدمة العملاء. ويأتي **آل معين** إلى هذا المنصب حاملاً معه 20 عاماً من الخبرة في القطاع المصرفي الإماراتي، إضافة إلى خبرته في بنوك عالمية متخصصة.

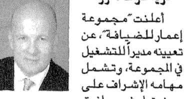


خالد المقود

عُيّن رئيساً للمكتب الإقليمي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) الذي يشمل لبنان والأردن وسورية، على أن يكون مركز إقامته في لبنان.

وقبل تعيينه في هذا المنصب، كان **المقود** مديراً لشؤون المنظمات الأمنية والستراتيجية في أوروبا في وزارة الخارجية المصرية (2007–2008)، كما شغل مناصب عدة في وزارة الخارجية المصرية.

وهو يحمل دبلوم الدراسات العليا في العلاقات الدولية من المدرسة الوطنية للإدارة في باريس، وبكالوريوس هندسة من جامعة القاهرة.



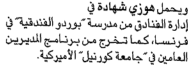
كريستوف مارز

أعلنت "مجموعة إعمار للضيافة"، عن تعيينه مديراً للتشغيل في المجموعة، وتشمل مهامه الإشراف على مختلف مرافق المجموعة.

ويمتلك **مارز**، خبرة تزيد على 20 عاماً في قطاع الضيافة العالمي، وهو خريج مدرسة "هامبورغ الفندقية" وجامعة "ألبرت شفايتزر". كما يحمل **مارز** شهادة الماجستير في التسويق والتخطيط الستراتيجي والتمويل من جامعة "هيريوت–وات" في إدنبره.

باتريك هوزي

تم تعيينه من قبل مجموعة "إعمار للضيافة" في منصب مدير أول لقسم التطوير والتشغيل في المجموعة. ويحمل **هوزي** شهادة في إدارة الفنادق من مدرسة "بوردو الفندقية" في فرنسا، كما تخرج من برنامج المديرين العامين في "جامعة كورنيل" الأميركية.



ماركوس جايبل

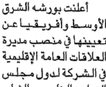
أعلنت شركة "ديار" للتطوير العقاري عن تعيينه رئيساً تنفيذياً لها. وانضم **جايبل** إلى "ديار" قادماً من شركة "فيديرا كابيتال"، شركة الاستثمارات المتخصصة في العقارات والخدمات المالية التي تتخذ من الإمارات مقراً لها، حيث شغل فيها منصب الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة منذ العام 2004.

شجاع زايدي

عيّنته شركة فنادق هيلتون نائباً للرئيس للمشاريع في المملكة العربية السعودية، إلى جانب منصبه الحالي كمدير عام لفندق وأبراج هيلتون مكة. تولى **زايدي** العديد من المناصب في هيلتون، حيث عمل مديراً لإدارة المبيعات، ومديراً لإدارة العمليات، ومديراً عاماً لفنادق هيلتون في الولايات المتحدة، والصين، والمملكة العربية السعودية.

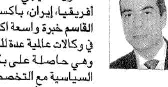
لؤي غندور

تم تعيينه من قبل سلسلة مطاعم "كرافيا" نائباً للمدير التنفيذي فيها. وعمل **غندور** لأكثر من 10 أعوام في قطاع الضيافة العالمية.



ميرنا القاسم

أعلنت بورشه الشرق الأوسط وأفريقيا عن تعيينها في منصب مديرة العلاقات العامة الإقليمية في الشركة لدول مجلس التعاون الخليجي، الشام، أفريقيا، إيران، باكستان والهند. وتمتلك **القاسم** خبرة واسعة اكتسبتها من خلال عملها في وكالات عالمية عدة للعلاقات العامة في دبي، وهي حاصلة على بكالوريوس في العلوم السياسية مع التخصص في العلاقات الدولية من الجامعة الأميركية في القاهرة.



تعيينات جديدة في "ساب"

عيّنت شركة "ساب" SAP **خوزيه دوراتي** رئيساً ورئيساً تنفيذياً لعمليات الشركة في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا EMEA.

كما عيّنت **رودولفو كاردينوتو** رئيساً ورئيساً تنفيذياً للشركة في أميركا اللاتينية.

يشهد العالم العربي اليوم سلسلة من التحوّلات المهمة التي تتميز بتحسّن عام في مستوى المقوّمات الاقتصادية والنمو المتين وفائض مالي متزايد لدى الدول العربية المنتجة للنفط ووتيرة إصلاح اقتصادي مضطردة، بالإضافة إلى أجواءٍ ملائمة من التغيير الاجتماعي التدريجي.

أكثر فأكثر، باتت المرأة العربية في قلب هذه التحولات المستمرة، لا بل أضحت عنصراً فاعلاً فيها. فبفضل المناصب التي تتبوأها بصفتها سيدة أعمال وإدارية نافذة وناشطة سياسية واجتماعية وصاحبة أموال ومستثمِرة ومستهلكة وأم، أصبحت المرأة قوة متنامية لا بد من الإقرار بوجودها وأخذها بعين الاعتبار. وفي هذا السياق، لا بد من الإشارة إلى أن قيمة الأموال التي تمتلكها المرأة في دول مجلس التعاون الخليجيُ قدِّرت بـ 346 مليار دولار أميركي عام 2007، ومن المتوقَّع أن تصل إلى 385 مليار دولار بحلول عام 2011.

ولكن تقدم المرأة العربية في المستقبل ستكون عملية تطورية وليس عملية ثورية وستكمن التحديات في كيفية تثبيت المكاسب التي حققتها المرأة في نواحي الحياة المختلفة وفي تحقيق مستوى أعلى من توظيف كافة إمكانياتها.

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Olaya str., Al Nemr Center (B),
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr, Office # 105
TEL & FAX: + 966 2 651 9465
+ 966 2 614 1855

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22955
SAFAT 13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2409553

QATAR

office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout, Doha, Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574
Email: vt22@wanadoo.fr

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

Shallie Cheng
Publicitas International Sdn Bhd
S105, 2nd Floor, Centrepoint,
Lebuh Bandar Utama, Bandar Utama,
47800 Petaling Jaya, Selangor,
Malaysia.
Mobile Phone: + 6012 287 3092
TEL: + 603 7729 6923
FAX: + 603 7729 7115
Email: scheng@publicitas.com

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

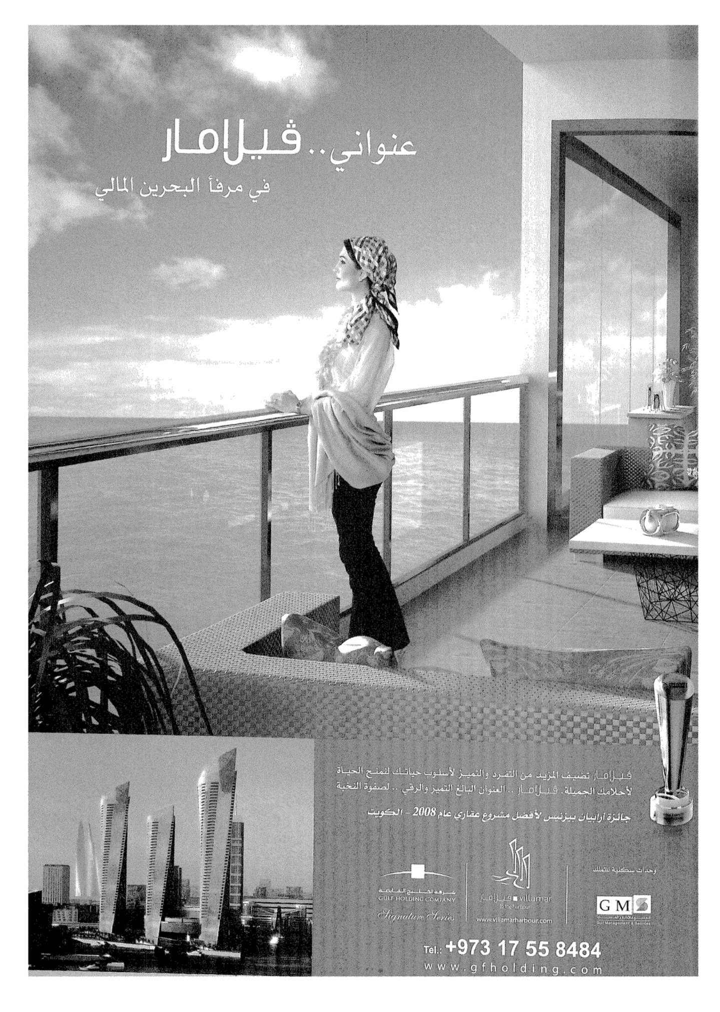
TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index



عنواني.. ڤيلامار
في مرفأ البحرين المالي
ڤيلامار تضيف المزيد من التفرد والتميز لأسلوب حياتك لنمنح الحياة
لأحلامك الجميلة. ڤيلامار .. العنوان البالغ التميز والرقي .. لصفوة النخبة
جائزة أرابيان بيزنيس لأفضل مشروع عقاري عام 2008 - الكويت
شركة الخليج القابضة
GULF HOLDING COMPANY
Signature Series
ڤيلامار villamar
www.villamarharbour.com
وحدات سكنية للتملك
GMS
Gulf Management & Services
Tel.: +973 17 55 8484
www.gfholding.com